

FASE I: IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA Y EVALUACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

1.1 PRESENTACIÓN DEL EQUIPO PROMOTOR

1.2 IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA Y EVALUACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

1.3 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

1.1 PRESENTACIÓN DEL EQUIPO PROMOTOR

Una de las funciones más importante que tiene que cumplir el Business Plan (BP) es generar confianza entre los posibles inversores y socios potenciales. Una idea mediocre puede salir adelante gracias a un equipo de emprendedores con las cualidades y la actitud necesaria pero una gran idea nunca llegará a tener éxito si los componentes del equipo son mediocres.

Se trata de resaltar aquellos aspectos de la formación académica, experiencia profesional y otros datos de interés para el desarrollo de la empresa.

¿Cuál es el perfil del emprendedor?

Aptitudes

- conocimientos profesionales
- conocimientos sobre gestión empresarial

Actitudes

- capacidad para asumir riesgos
- facilidad para tomar decisiones
- capacidad creativa e innovadora
- confianza en sí mismo y perseverancia

1.2 IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA Y EVALUACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

La Idea es el punto de partida de todo proyecto empresarial.

Para que se considere una buena idea de negocio debe:

- *ser innovadora / factor diferenciador:*
- *satisfacer necesidades*

La *innovación* puede ser de cuatro tipos:

- 1) Innovación de **producto**: que resulta en nuevos productos o servicios o mejoras de anteriores productos o servicios
- 2) Innovación de **procesos**: que resulta en procesos organizacionales mejorados
- 3) Innovación en la **Gestión**: que mejora la forma en que la organización es gestionada
- 4) Innovación en **Marketing**: Incluye la promoción del producto, fijar su precio y su distribución

Ejemplo: <http://wellowater.org/>

Innovar es fruto de un esfuerzo creativo y una importante inversión de recursos. A falta de una idea que realmente suponga una ruptura con lo que el mercado ofrece y cómo lo ofrece, es necesario plantearse un objetivo mucho más asequible que es la **diferenciación de producto**. Esta diferenciación puede venir dada por alguno de los atributos del producto o servicio:

- Calidad
- Diseño
- Precio

- Servicio

¿Qué fuentes de búsqueda de buenas ideas de negocio puedo tener a mi alcance?

Los **nuevos yacimientos de empleo (NYE)**, es el término utilizado por el Libro Blanco de Delors para describir aquellas actividades laborales que satisfacen las nuevas necesidades sociales.

Estas actividades son muy heterogéneas, pero obligatoriamente deben tener en común cuatro características:

- 1) Cubren necesidades sociales insatisfechas.
- 2) Se configuran en mercados incompletos.
- 3) Tienen un ámbito de producción o prestación localmente definido.
- 4) Tienen un alto potencial en la generación de puestos de trabajo.

En una sociedad marcada por los **cambios demográficos**, en las condiciones y expectativas de calidad de vida, en el **trabajo** y en la **gestión del tiempo** y su relación con el **medio ambiente**, los sociólogos y otros expertos de la Comisión Europea han identificado 19 ámbitos de actividad ocupacional que se pueden agrupar en cuatro grandes grupos:

Los servicios de la vida cotidiana

En el ámbito de la vida diaria de la familia y el hogar hay actualmente altos niveles de autoaprovisionamiento de actividades como son la atención a personas dependientes (mayores o con alguna disminución), la limpieza y el cuidado del hogar y de la ropa, la compra diaria, las reparaciones del hogar, el traslado de los hijos a la escuela, su vigilancia y atención durante los mediodías o durante la jornada laboral si son muy pequeños. Estas actividades que, "naturalmente" las desarrollaba algún miembro de la familia extensa -normalmente de sexo femenino-, están siendo traspasadas a "proveedores" externos por los cambios en el papel de la mujer en la familia y el trabajo y la modificación de la familia tradicional. Actualmente, hay una alta demanda insatisfecha de puestos de trabajo relacionados con la vida cotidiana de las familias y un destacado nivel de insatisfacción de cómo se resuelven en el presente.

Otros servicios de la vida cotidiana que van a hacer aparecer nuevas ocupaciones son la ayuda a jóvenes con dificultades en la educación o por su riesgo de exclusión social y todos los servicios de mediación y asesoría en la resolución de conflictos familiares, escolares, laborales, con la justicia o la administración.

1. Servicios a domicilio
2. Cuidado de los niños
3. Nuevas tecnologías de la información y de la comunicación
4. Ayuda a jóvenes con dificultad y a la inserción

Los servicios de mejora de la calidad de vida

Si analizamos las principales demandas y valoraciones de lo que se ha denominado servicios de mejora de la calidad de vida, la proporción de familias que expresan la existencia de un déficit o insatisfacción acerca de su situación es igualmente importante. Son actividades ocupacionales que difícilmente pueden autoproveerse los particulares y, por lo tanto, deben ser provistas por empresas y administraciones. Muchas personas expresan la necesidad reformar su vivienda, gestionar eficazmente el ahorro energético y mantenerla y ampliar los sistemas de seguridad del inmueble, perciben déficits en la seguridad ciudadana en espacios públicos y en transporte colectivo, en el transporte intramunicipal y intermunicipal, en la información sobre movilidad, en la mejora de los espacios públicos y la convivencia en los barrios y pueblos.

5. Mejora de la vivienda
6. Seguridad
7. Transportes colectivos locales

8. Revalorización de espacios públicos urbanos

9. Comercios de proximidad

Los servicios de ocio

Por lo que hace referencia a las necesidades vinculadas con el tiempo libre de las personas podemos hablar ya de realidades y no de futuribles. A pesar de ello, la ocupación en este sector tiene una potencialidad clarísima. Más de un 50% de la población realiza estancias turísticas de corta duración, participa en fiestas populares, asiste a conciertos musicales o practica un deporte en una instalación con profesionales. Pero se percibe que este porcentaje puede subir muy fácilmente en la próxima década.

El turismo rural, cultural, de aventura o especializado por temáticas o sectores es ya la primera industria nacional. El patrimonio cultural popular o de élite se va a revalorizar como elemento turístico y de difusión de la cultura, lo que va a desarrollar las tareas de restauración y la creación de nuevos centros artísticos y de nueva oferta cultural-folclórica con sus consecuencias ocupacionales. El deporte, finalmente, requiere, cada vez más sus gestores, sus educadores y sus profesionales.

10. Turismo

11. Sector audiovisual

12. Valorización del patrimonio cultural

13. Desarrollo cultural local

Los servicios medioambientales

En último lugar, la importante crecida de la preocupación social por el estado ambiental del entorno inmediato conlleva la necesidad de optimizar la gestión privada y pública de los residuos, del agua, del aire y de invertir en la minimización y el control de la contaminación atmosférica y acústica. Las empresas, las administraciones y los particulares van a invertir en estas cuestiones.

14. Gestión de residuos

15. Gestión del agua

16. Protección y mantenimiento de zonas naturales

17. Control de la contaminación

1.3 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio, también llamado diseño de negocio o diseño empresarial, es el mecanismo por el cual un negocio busca generar ingresos y beneficios, cómo una compañía planifica servir a sus clientes.

Implica tanto el concepto de estrategia y su implementación, comprendiendo los siguientes elementos:

- Cómo crea utilidad para sus clientes
- Cómo selecciona, consigue y conserva a sus clientes
- Cómo define y diferencia sus ofertas de productos
- Cómo se muestra ante el mercado (estrategia de publicidad y distribución)