



Generación de ideas de negocio

Contenido

LECCIÓN 1. ¿IDENTIFICA LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS QUE DEBE POSEER UN EMPRENDEDOR PARA TENER ÉXITO?

LECCIÓN 2. DESARROLLA UN PLAN DE VIDA EMPRENDEDORA

LECCIÓN 3. IDENTIFICA LAS CARACTERÍSTICAS DE UNA IDEA INNOVADORA

LECCIÓN 4. COMPRENDE LA LÓGICA DEL PENSAMIENTO CREATIVO Y APLICA UNA TÉCNICA PARA LA GENERACIÓN DE UNA IDEA DE NEGOCIO

LECCIÓN 5. SELECCIONA UNA IDEA DE NEGOCIO QUE RESPONDE A LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Lección 1.

¿Identifica las principales características que debe poseer un emprendedor para tener éxito?

¡Felicitaciones! Acabas de comenzar la sesión uno. Nuestro objetivo aquí será identificar las principales características que debe de poseer un emprendedor para alcanzar el éxito. ¿Estás listo?

¿QUIÉN ES UN EMPRENDEDOR?

Se denomina emprendedor a la persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para aprovecharla, es decir, convierte una idea en un proyecto e implementa el proyecto asumiendo el riesgo que trae consigo. Una persona que utiliza sus habilidades y las pone en acción es una persona emprendedora.

Otra característica de los emprendedores es que tienen actitudes y aptitudes que les permiten emprender nuevos retos, proyectos y llegar más allá de donde han llegado. Además, los proyectos que implementan los emprendedores pueden darse en cualquier ámbito de la vida: laboral, empresarial, cultural, social o personal. Las actitudes de estas personas siempre son motivadas por su espíritu emprendedor.

¿QUÉ ES UN ESPÍRITU EMPRENDEDOR?

Es la capacidad que poseen los emprendedores para adaptarse, generar cambios e innovar, tener una visión y adoptar medidas para alcanzarla, saber comunicar sus propuestas, tener pasión, ser positivos, líderes y tener la capacidad para trabajar en equipo. Es su espíritu emprendedor lo que le permite desempeñarse eficazmente en su trabajo y llevar con éxito sus proyectos.

¿CUÁLES SON LAS HABILIDADES EMPRENDEDORAS?

En general, el concepto de las habilidades o “skills” son las capacidades que tienen las personas para aplicar conocimientos y utilizar técnicas para completar tareas y resolver problemas. Para ser exitoso, es importante tener conocimientos técnicos específicos, pero también un conjunto de habilidades emprendedoras que permiten enfrentar nuevos desafíos.

Estas habilidades se desarrollan a través del entrenamiento y la práctica. Es por eso que con la finalidad de identificar cuáles eran las habilidades que tenían las personas exitosas, USAID desarrolló un estudio en colaboración con las consultoras Management Systems International y McBeer & Company de David McClellan, psicólogo de la Universidad de Harvard, dando como resultado la existencia de patrones de comportamiento reiterados, el cual era independiente del país, rol o negocio y nivel cultural del entrevistado.

Esta investigación nos dio como resultado que las personas emprendedoras buscan las oportunidades, trabajan en el cumplimiento y poseen un gran compromiso con las actividades desarrolladas, tienen persistencia y capacidad para enfrentar los problemas, siempre trabajan con eficiencia y calidad, saben evaluar los riesgos. Asimismo, poseen una planificación sistemática, se encuentran en constante búsqueda de información, tienen una fijación de

metas claras, poseen redes de apoyo, disfrutan del trabajo en equipo y se tienen mucha autoconfianza.

McClellan, en este estudio, concluyó que la gran mayoría de la gente posee y exhibe una combinación de esas habilidades, la cual se despliega dependiendo de la actividad que realicen.

A continuación, lee el caso de un emprendedor exitoso e identifica sus habilidades emprendedoras.

Lección 2. Desarrolla un plan de vida emprendedora

¡Felicitaciones! Acabas de comenzar la sesión 2. Nuestro objetivo aquí será desarrollar un plan de vida emprendedora para ti. ¿Estás preparado?

CON TU PLAN DE VIDA EMPRENDEDORA COMIENZA EL ÉXITO

¿Te has preguntado cuáles son tus objetivos en la vida? ¿Cuáles son tus metas? ¿Por qué es importante hacerse estas preguntas? Bueno, la respuesta es simple: para tener éxito es necesario tener metas y objetivos que te impulsen a luchar para alcanzar tus sueños.

¿EN QUÉ CONSISTE ESTE PLAN DE VIDA EMPRENDEDORA?

Consiste en crear un conjunto de metas y objetivos que representan lo que el individuo quiere ser y lo que él va a hacer en determinados momentos de su vida, así como las posibilidades para lograrlo.

El plan de vida emprendedora se puede diseñar de la siguiente manera:

- En corto plazo, donde tienes un tiempo límite de menos de un año para alcanzar tu meta.
- A mediano plazo, donde tienes un tiempo límite de uno a cinco años para alcanzar tu meta.
- Y a largo plazo, donde cuentas con un tiempo límite de más de cinco años para alcanzar tu meta.

Los pasos que debe seguir un emprendedor para elaborar un plan de vida son los siguientes:

- Paso 1: ¿Quién soy?
En tu plan de vida cuenta tu propia historia, logra conectarte con tu parte emocional. Aquí identifica eventos importantes que te marcaron, rasgos de tu carácter, tus puntos fuertes o incluso algunas de tus debilidades. Pero también debes ser un visionario e imaginar tu futuro.
- Paso 2: Fíjate metas
Piensa en una lista de deseos que quieras cumplir en tu vida. Recuerda que tus metas son aquellas que realmente quieres alcanzar.
- Paso 3: Ponte fechas
Anota algunas metas con fechas específicas para cumplirlas.
- Paso 4: Verifica tus metas
Para verificar que tus metas estén bien claras y correctamente redactadas debes utilizar el “MAREAR”. Para entender que significa esto observemos el siguiente cuadro. “MAREAR” significa que tus metas son medibles, alcanzables, realistas, específicas, acotadas en el tiempo y que sean un reto.

Por ejemplo, el 31 de Diciembre de 2020 tendré una red de empresas de gastronomía funcionando en 4 capitales de países sudamericanos, el monto de facturación será de 2 millones de dólares anuales.

- Paso 5: ¿Cómo cumplirás tus metas?

Averigua cómo cumplirás esas metas. Esto significa evaluar en dónde te encuentras ahora y qué pasos necesitas para hacerlas realidad. En esta fase es clave que rellenes el cuestionario de autoevaluación personal. Este cuestionario tiene como objetivo el ayudarte a conocer el nivel de desarrollo de tus habilidades emprendedoras y podrá proponerte un plan que te ayude a lograr fortalecerlas o consolidarlas y, con ello, alcanzar tus metas.

- Paso 6: Verifica tu estrategia

Analiza la información que resultó de tu cuestionario de autoevaluación.

Dentro de las habilidades emprendedoras están la búsqueda constante de nuevas oportunidades, tener persistencia y capacidad para enfrentar los problemas, adquirir un compromiso con las actividades que realizas, exigir eficiencia y calidad, correr riesgos calculados, fijarse metas, buscar información, planificar sistemáticamente, ser persuasivo y confiar en sí mismo.

- Paso 7: Verifica tus metas

Finalmente, elabora tu plan de vida emprendedora con toda la información con que cuentas.

¿ESTÁS LISTO PARA DESARROLLAR TU PLAN DE VIDA EMPRENDEDORA?

Si te encuentras listo, entonces debes responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué cualidades tengo?
- ¿Qué cualidades debo potenciar?

¿Ya sabes las respuestas? Bien, ahora debes llenar el siguiente cuadro:

OBJETIVO	¿QUÉ VOY A HACER PARA SUPERAR MIS LIMITACIONES?	¿CÓMO LO VOY A HACER?	¿CUÁNDO LO VOY A HACER?

Ahora estás listo para actuar. Recuerda que la constancia y la voluntad son claves para lograr aquello que te propones. Sigamos por la ruta del éxito.

Lección 3. Identifica las características de una idea innovadora

¡Felicitaciones! Acabas de comenzar la sesión 3. Nuestro objetivo aquí será identificar las características de una idea de negocio innovadora, así que presta atención.

MI IDEA DE NEGOCIO: UNA VENTANA PARA LA INNOVACIÓN

Los emprendedores son identificadores de oportunidades y estas se convierten en ideas de negocio. Para ello, orientan sus capacidades imaginativas, creativas, innovadoras y empiezan asociar esa idea con mercados, clientes, tecnología, recursos, contactos, y lo hacen con la intención de establecer un negocio. Pueden ver en la gráfica como los emprendedores identifican las oportunidades y desarrollan las mismas para obtener ideas de negocio.

¿QUÉ ES UNA IDEA DE NEGOCIO?

Una idea de negocio es una descripción breve y clara de las operaciones básicas del negocio que se desea poner en marcha. Una idea innovadora de negocio no es necesariamente un invento. Muchas ideas de negocio no parten directamente de grandes descubrimientos técnicos, sino de la observación de las necesidades que se producen en la sociedad que nos rodea, de observar con atención la vida cotidiana.

Las ideas de negocio innovadoras deben poseer características que las hagan especiales o diferentes. Deben ser aceptadas por los clientes y consumidores. Luego deben promover nuevos usos o nuevos mercados. Asimismo, deben aprovechar las oportunidades que se presentan día a día.

Para identificar buenas ideas de negocio podremos utilizar el “Design Thinking”. El “Design Thinking” es un enfoque para la innovación centrada en las personas que utiliza herramientas de diseño para integrar las necesidades de la gente, las posibilidades de la tecnología y los requerimientos para el éxito del negocio.

El “Design Thinking” propone seguir seis pasos con los que podremos identificar buenas ideas de negocio. Recuerda, empieza por identificar una idea de oportunidad, no una solución:

- Paso 1: Comprender
Define cuál es el problema que intentas resolver con tu idea de negocio, busca la oportunidad y qué alternativas existen en el mercado. También debes definir quién es tu cliente o usuario final, quiénes están implicados en el proceso, qué papel juega la tecnología, qué impacto tendrá el negocio...
- Paso 2: Investigar
Observa que hace tu cliente, cómo piensa, qué necesita y qué desea. Entrevístalo y pasa un día en la vida de tu cliente y encontrarás posibles oportunidades. Asimismo reflexiona sobre el problema que intentas resolver e irás descubriendo nuevas posibilidades o soluciones innovadoras.
- Paso 3: Idear

Se trata de generar ideas para construir posibles soluciones al problema del cliente. Existen muchas técnicas: scamper, lluvia de ideas, telaraña de ideas, etc. Y una vez que se han generado todas las ideas, lo que tratamos es de traducir dichas ideas en un modelo de negocio: dibuja, diseña escenarios, haz gráficas, garabatos... Visibiliza las ideas.

- Paso 4: Prototipar

De todas las ideas que tienes, selecciona aquellas que consideres viables y genera prototipos rápidos y baratos que puedan irse a probar directamente con el cliente. Los productos o servicios deben de tener la funcionalidad mínima requerida por el cliente. Esto permitirá testarlo y saber qué es lo que funciona y qué es lo que no.

- Paso 5: Medir

Recoge información de usuarios, clientes, proveedores, competencia... Con esta información debes construir métricas relevantes que permitan cuantificar los resultados de aceptación o no del producto o servicio en el mercado. Finalmente, procesa la información tanto cualitativa como cuantitativa.

- Paso 6: Aprender

La última etapa consiste en interpretar los resultados de la etapa anterior y ver si son satisfactorios o no. Si son satisfactorios, probablemente se pueda iterar para diseñar un producto o servicio final. Si los resultados no son satisfactorios, entonces puedes considerar pivotar hacia otros productos o servicios o modelos de negocio. Deberás repetir el proceso prototipar-medir-aprender con el nuevo producto o servicio.

Pasar por este proceso para encontrar ideas de negocio innovadoras implica iniciar y terminar el proceso con el usuario final. Stan Sthanunathan, vicepresidente de mercadeo de Coca-Cola, está en lo cierto cuando asegura que la forma de conocer y comunicarse con el consumidor ha cambiado radicalmente. Hoy en día no basta sólo con saber qué quiere el cliente, hay que sumergirse en su día. El emprendedor identifica la idea final de negocio a través de un método que pone énfasis en la identificación de las necesidades de los clientes.

De esta manera damos por concluida la tercera sesión. ¡Muy buen trabajo, emprendedor!

Lección 4. Comprende la lógica del pensamiento creativo y aplica una técnica para la generación de una idea de negocio

¡Felicitaciones! Estás avanzando satisfactoriamente y acabas de iniciar la sesión 4. Nuestro objetivo aquí será comprender la lógica del pensamiento creativo y aplicar una técnica para la generación de una idea de negocio.

EL PENSAMIENTO CREATIVO, TÉCNICAS PARA GENERAR IDEAS DE NEGOCIO

Para diseñar un modelo de negocio nuevo e innovador hace falta un proceso creativo para generar un número elevado de ideas de modelo de negocio e identificar las mejores. Este proceso se conoce como ideación. Conseguir una buena idea para iniciar un negocio si es posible. Una las claves fundamentales es utilizar y desarrollar las aptitudes creativas. Para ello debes tener una mentalidad abierta que esté siempre a la búsqueda de nuevas oportunidades.

El principio básico del pensamiento creativo postula que cualquier valoración de una situación solamente es una de sus muchas posibilidades. Por eso, mejorar nuestra capacidad creativa significa aprender a buscar alternativas a las perspectivas habituales de pensamiento que utilizamos.

Las ideas pueden surgir de muchas fuentes: personas, lugares, acontecimientos, etc. Algunos hábitos que ayudan a descubrir nuevas ideas son la observación del entorno, los usos y costumbres cotidianos, lugares de referencia de las personas, información en la prensa, revistas e Internet...

TÉCNICAS PARA LA GENERACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS

El pensamiento creativo se logra ejercitando, observando, jugando y divirtiéndose, y para esto existen unas cuantas técnicas muy efectivas.

Brainstorming, lluvia de ideas

La lluvia de ideas es una técnica de pensamiento creativo utilizada para estimular la creación de un elevado número de ideas. Esta técnica puede ser trabajada en grupo o de manera individual. Para un mejor resultado se deben de seguir las siguientes pautas:

- Enfatizar en la cantidad de ideas
- Construir muchas alternativas. No se debe tener muchos argumentos para las ideas.
- Dejar que fluyan rápidamente.
- Evitar juicios. No existen las ideas malas en esta etapa. Habrá suficiente tiempo para juzgar las ideas después.
- Lanzar todas las ideas por más locas que éstas parezcan. Son las ideas diferentes las que normalmente generan innovación real. Después podrás aterrizar las ideas.
- Visualizar las ideas, escribirlas o dibujarlas.
- Una conversación a la vez. Es importante escuchar las ideas de todos.
- Construir en base a las ideas de los demás. Es clave tomar las ideas propuestas y agregar nuevas, usar el “y” en lugar del “pero”.

Técnica Scamper

Es una técnica de desarrollo de ideas creativas. Parte de una lista de chequeo donde se generan nuevas ideas al realizar acciones sobre una idea base. En el acrónimo Scamper, cada letra corresponde a una acción:

- Sustituir objetos, personas, funciones.
- Combinar con otras acciones, funciones o cosas.
- Adaptar aspectos visuales o funciones.
- Modificar textura, acústica, forma o tamaño.
- Poner en otros usos, nuevos o combinados.
- Eliminar elementos superfluos o que sobran.
- Reordenar, reorganizar.

Recuerden emprendedores que para aplicar el scamper se deben seguir los siguientes pasos:

- Identificar el elemento que se utilizará en el eje.
- Identificar las posibles aplicaciones a este elemento.
- Crear una matriz de combinación.
- Analizar las combinaciones para encontrar la más adecuada al problema.

De esta manera, finalizamos la cuarta sesión. Emprendedor, ¿estás preparado para innovar!
¡Nos vamos para arriba!

Lección 5. Selecciona una idea de negocio que responde a las oportunidades del mercado

¡Felicitaciones! Acabas de iniciar la sesión 5. Nuestro objetivo aquí será seleccionar una idea de negocio que responda a las oportunidades del mercado.

SELECCIONANDO UNA IDEA CON OPORTUNIDAD EN EL MERCADO

En esta etapa es clave sintetizar. Existen muchas ideas y es necesario evaluarlas, observarlas, comentarlas y combinarlas. Aquí la idea es elegir un número reducido de opciones. Luego que estén organizadas, podemos empezar la selección siguiendo la siguiente ruta:

- Macrofiltro
- Microfiltro
- Sondeo con prototipo
- FODA

MACROFILTRO

Empezamos la selección con la técnica del macrofiltro. Es una herramienta que sirve para seleccionar ideas de negocio de manera rápida, guiándonos por algunas preguntas eje para seleccionar y excluir las ideas que tengan menor posibilidad. Por esta fase se recomiendan que puedan pasar hasta diez ideas.

Algunas preguntas pueden ser:

- ¿La idea es una necesidad del potencial cliente?
- ¿La propuesta idea es innovadora?
- ¿Existe un mercado para este producto o servicio?
- ¿Hay una demanda insatisfecha?
- ¿Este proyecto permite tener ganancias?

MICROFILTRO

Las tres ideas que tengan mayor valoración pasarán por una siguiente fase: la técnica del microfiltro. En esta etapa se debe seleccionar la idea que ofrezca las mejores oportunidades comerciales. Algunos criterios que se pueden usar son:

- Canales de comercialización
 - Tecnología
 - Recursos económicos
 - Costos
 - Precios
 - Experiencia del emprendedor
-
- Red de contactos

- Disponibilidad de mano de obra
- Etc.

SONDEO CON PROTOTIPO

Luego de pasar el microfiltro, deben de aplicar el sondeo con prototipo. Esta es una etapa clave para definir la idea de negocio innovadora: tangibilizarla en un prototipo y testearla para validarla.

Diseño del prototipo

El prototipo debe ser rápido de implementar y barato. Se debe probar inmediatamente con el cliente. Para ello se sugiere tener claridad del usuario final y decidir que se desea evaluar del producto o servicio.

Testear

El momento de testear significa probar y volver a probar hasta encontrar el mejor producto o servicio que requieran los clientes. El prototipo lo podrás testear con clientes, proveedores, expertos en el producto o servicio que desees implementar. Utiliza una guía entrevista, anota toda la información que servirá para repetir y mejorar el proceso.

FODA

Con esta información podrás elaborar estadísticas y un FODA al producto o servicio que has testeado. El análisis FODA nos ayuda a detectar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de tu futuro negocio, y es una invaluable herramienta para comenzar a trabajar con el plan de negocios.

Llegar a esta etapa te permite tener un aprendizaje validado sobre la oportunidad plasmada en tu idea de negocio. Es momento de escribirla considerando los siguientes puntos:

- Idea de negocio
- Tipo de negocio
- Producto o servicio que venderás
- Necesidades de la clientela que serán satisfechas

Y así, con toda esta información, ya cuentas con tu plan de idea de negocio. Es el momento de emprender. ¡Acabas de terminar la quinta sesión! ¡Felicitaciones y éxito en tu negocio!