



GUÍA DE ACTIVIDADES: EMPRENDIMIENTO (parte 2)

Nombre: _____

Período: 19 de agosto – 2 de septiembre

Tiempo estimado: 30 minutos lectura PPT, 1 hora Actividad final.

INSTRUCCIONES GUÍA “EMPRENDIMIENTO”

Queridos estudiantes: les adjunto una guía sobre “Emprendimiento”. En este caso, veremos cómo se inicia un emprendimiento, y cómo obtener ideas de negocios.

1. Leer completamente la guía.
2. Realizar la actividad al final de la guía.

Durante la quincena pueden contactarme al correo mpastorga@gmail.com con preguntas sobre la guía, o por WhatsApp al número +56 9 7617 9718.

Deben enviar el desarrollo de la actividad al correo mpastorga@gmail.com con su Nombre a más tardar, el **miércoles 2 de septiembre**, o bien entregarlo impreso cuando retiren nuevas guías ese día en el Liceo.

1. Recolectemos, organicemos y analicemos información para identificar oportunidades de emprendimiento en nuestras propias comunidades y regiones, considerando diferentes ámbitos de aplicación (deporte, tecnología, medioambiente y energía, entre otros).

¿CÓMO SE INICIA UN EMPRENDIMIENTO?

La generación de ideas y el filtrado de ideas

Todo emprendimiento nace generalmente a nivel individual, pues es la persona la que está alerta a las oportunidades y tiene la motivación para perseguirlas. Comienza con la idea ya sea que su origen sea una oportunidad o que se intente mejorar la situación personal, laboral o económica.

En muchos casos los emprendedores basan sus ideas en conocimientos, habilidades, o actividades que ya desarrollaban previamente. Por ejemplo, un hobby personal, la práctica de un deporte, o un pequeño negocio familiar pueden convertirse en prósperos emprendimientos si se toman las decisiones adecuadas. En otros, existe la oportunidad o la necesidad pero la idea no se tiene, y por lo tanto debe generarse desde cero.

La generación de ideas es, por lo tanto, una de las actividades más importantes del emprendedor, tenga o no su emprendimiento en marcha. Contar con ideas nuevas es fundamental para diseñar nuevos productos y servicios. Por nuevos productos y servicios entendemos tanto a productos y servicios originales como a las mejoras y/o modificaciones de los existentes. A su vez, las nuevas ideas también son importantes porque permiten desarrollar servicios adicionales para mejorar y enriquecer las ofertas actuales y/o futuras del emprendimiento.

Para iniciar un emprendimiento lo primero que se necesita es tener una idea. Pero una idea es sólo eso, una idea. El emprendimiento es mucho más que la idea.

- Las ideas sobran. Lo que usted necesita es una idea que pueda llevarse a la práctica. No es lo mismo una idea que convertir esa idea en una oportunidad de negocios.
- No todas las ideas son buenas, y no todas las buenas ideas son oportunidades para iniciar su emprendimiento. Sepa descartar aquellas ideas que no lo motivan o que por alguna razón no lo convencen.
- Una idea puede surgir de algo que usted sabe hacer, de algo que a usted le gusta, o de algo que quiere aprender, por ejemplo.
- Las ideas se encuentran en todas partes. Cerca de otras ideas, en cosas que vemos, en cosas que hacemos, en cosas que otros comentan, y puede aparecer en cualquier momento.
- Los empleados, clientes, socios, proveedores, y vendedores, son muy buenas fuentes de obtención de ideas nuevas.
- Los turistas que visitan su localidad necesitan cosas, y usted puede encontrar una idea para darles lo que necesitan y crear de ella su emprendimiento. Pero las empresas de su localidad también necesitan cosas, y esa es otra fuente de la que puede obtener poderosas ideas para desarrollar su emprendimiento.
- La idea debe interesarles también a otras personas. Debe tener algún tipo de valor para otros, no sólo para usted. Y debe haber gente dispuesta a pagar por ella más dinero del que a usted le cuesta.

- Destine tiempo para pensar en nuevas ideas. Hágalo sistemáticamente. Elija aquellos momentos en qué está más relajado, distendido y lejos de sus tareas habituales para que fluya su creatividad.

Búsqueda de ideas de negocio

Las fuentes de oportunidades de negocio pueden ser de origen muy diverso. Podemos agruparlos en función de los siguientes criterios:

Una cuestión previa y esencial para crear nuestro negocio es decidir "a qué se va a dedicar".

- **Repetir experiencias ajenas.** La mayor parte de las ideas generadoras de nuevos negocios parten de la observación atento del mercado, de lo que han hecho los que ya están instalados en él.
- **Aprovechar la propia experiencia** como trabajador por cuenta ajena o la formación en un campo específico. El conocimiento de un sector puede proporcionar ideas de negocios y dar lo seguridad necesaria para independizarse de lo empresa de lo que se forma porte como trabajador asalariado.
- **La innovación en los productos, servicios o procesos.** La gran mayoría de las ideas innovadoras no surgen de grandes descubrimientos tecnológicos, sino más bien de algo que ya existe y o lo que se le añade un factor diferenciador, como puede ser darle un nuevo uso o un producto yo existente en el mercado.
- **Percibir una necesidad no satisfecha en el mercado.** Si observamos los cambios sociales que se han producido en los últimos tiempos, nos será fácil obtener uno largo lista de posibles oportunidades de negocio, basándonos en las nuevas necesidades que tales cambios generan.

Éste es el punto de arranque, pero es sólo una idea que habrá que desarrollar hasta convertirla en una auténtica empresa.

La idea es el pilar sobre el que se sustentará nuestra empresa y, por lo tanto, es de gran importancia. Pero no es suficiente con que tengamos una idea brillante.

En muchas ocasiones, los medios de comunicación nos presentan una "genial" idea de negocio como la única clave del éxito de una empresa. La realidad es que las empresas que se consolidan dentro de un mercado hay mucho más de estudio, previsión y trabajo que de genialidad.

En un principio no existen ideas buenas o malas, sino personas que son capaces de ver lo que existe tras ellas y construir un proyecto empresarial.

La principal fuente de inspiración para encontrar una idea es la **OBSERVACIÓN**.

La principal cualidad de una idea es que debe **SATISFACER UNA NECESIDAD**.

El concepto **nicho de mercado** define un sector del mercado que no está agotado con los productos existentes. Es decir, un lugar en el mercado en el que existe más demanda que oferta.

Para crear una empresa debemos definir muy bien el nicho de mercado que queremos cubrir.

- **En primer lugar debemos intentar ser diferentes.** Si la empresa va a hacer lo mismo que otras y de idéntico modo, las que ya estaban en el mercado desde tiempo atrás tienen ventaja sobre las que llegan. Si conseguimos que el cliente valore nuestra diferenciación habremos dado un paso enorme. Algunas de las características que pueden diferenciarnos son, por ejemplo:

- Tecnología.
- Mejor servicio.
- Mejor producto.
- Atención más rápida.
- Mejor forma de pago.
- Una presentación distinta.
- Ofrecernos a unos compradores a los que hasta ahora no se les ofrecía.

No se puede tener todo: mejor servicio + mejor precio + mejor producto + pero debemos saber que muchos clientes valorarán nuestra diferenciación.

- **También es importante especializarnos desde el principio.** Involucrarnos en todos los proyectos que puedan surgir porque parezcan interesantes o capaces de generar beneficios hará que dispersemos esfuerzos y recursos y corremos el riesgo de obtener malos resultados.

- **No debemos olvidar nunca valorar al cliente.** Y valorarlo más que la competencia.

1. ¿Qué le puede interesar?
2. ¿Cuáles son sus gustos?
3. ¿Cuáles son sus necesidades?

Cuando nos decidamos a buscar nuestra idea de negocio, hay que intentar que sea:

- **Innovadora:** Innovar significa “introducir novedades”, así que buscaremos que nuestra idea aporte algo nuevo que nos diferencie de la competencia.

- **Creativa:** Nuestra idea debe aportar algo original, introduciendo novedades que la hagan creativa y única, por lo menos en alguna de sus características. Así, nos permitirá diferenciarnos de los demás.

- **Viable:** Una idea viable será aquella que podamos convertir en una empresa real sabiendo que reúne las mayores garantías para desarrollarse en condiciones óptimas durante largo tiempo.

