



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Embajada de Suiza

Cooperación Suiza en Bolivia



CURSO VIRTUAL DE EMPRENDIMIENTO

Guía de trabajo de la Unidad 3


swisscontact



Formación Técnica Profesional

Tema: La idea de negocio

Un negocio exitoso tiene su base en una buena idea. Antes de que usted planifique sobre la misma, necesita una descripción detallada de lo que desarrollará su negocio y la forma como operará ésta.

Esta descripción es el punto de partida para tener un negocio. En la medida que elabore sus planes, usted podrá detectar si hay alguna debilidad en su idea de negocio.

En el paso anterior usted ha identificado sus características personales, es decir, sus conocimientos, habilidades, situación económica y apoyo familiar. Si decidió que está capacitado para manejar su propio negocio, el próximo paso, será verificar si su idea es buena. Caso contrario, su negocio puede fracasar a pesar del tiempo y dinero que inviertan usted y su familia en ella.

Una buena idea de negocio es absolutamente esencial para evitar decepciones futuras y la pérdida de su dinero.

Identificación de tipos de negocio

Comercio: Representa la compra de mercadería y/o bienes producidos por terceras personas para ser vendidos a los clientes o consumidores finales.

Los comerciantes pueden ser minoristas o mayoristas según los volúmenes de mercadería que compran y los clientes a quienes se dirijan.

Por ejemplo, una ferretería, una tienda y una librería son negocios minoristas. En cambio, un negocio mayorista es aquella que compra mercadería a los fabricantes y la vende a los minoristas quienes son los que llegan directamente al consumidor final o usuario.



Este es un negocio de comercio, solo se dedica a vender... no lo olvide

Producción: Llamado también negocio de industria o Manufactura, se caracteriza por fabricar o transformar la materia prima en un bien y venderlo Indistintamente a un comprador mayorista o minorista e incluso al consumidor final. Por ejemplo un negocio de confección de chompas, un negocio de ladrillos o una panadería.



Este es un negocio de producción, se dedica a confeccionar trajes...es un trabajo muy interesante... ¿no te parece?

Servicios: Se caracterizan porque no venden ninguna mercadería, tampoco fabrican ningún producto, se trata de un servicio que provee asesoría o mano de obra experta directamente a los usuarios finales (clientes). Tomando en cuenta que solo es por un determinado tiempo. Por ejemplo, un estudio/asesoría contable, un taller de mecánica o una tienda de reparación de artefactos eléctricos.



Es un negocio de servicio, porque solo nos traslada de un lugar a otro, no vende ni produce nada... ¡es diferente!

A continuación, se tiene un ejercicio de tipos de negocios. Lea cuidadosamente los enunciados y marque con una "X" el tipo de negocio al que corresponde cada uno (Producción/Industria, Comercio o Servicios)

	<i>Tipos de negocios</i>	<i>Producción</i>	<i>Servicios</i>	<i>Comercio</i>
1	Mecánica automotriz			
2	Peluquería			
3	Electricista			
4	Fábrica de zapatos			
5	Carpintería			
6	Recolección de basura			

7	Elaboración de artículos de bronce			
8	Lavandería			
9	Reparación de computadoras			
10	Panadería y pastelería			
11	Librería			
12	Tienda de barrio			
13	Crianza de conejos			
14	Reparación de llantas			
15	Producción de ladrillos			
16	Confección y reparación de trajes			

La idea de negocio

Una Idea de Negocio es una descripción corta y precisa de las operaciones básicas de un negocio que se piensa iniciar.



Un buen negocio comienza con una buena idea de negocio que sea clara, identificada por medio de un pensamiento positivo y creativo.

La Idea de Negocio casi siempre está basada en las habilidades, conocimientos, experiencias y contactos que ayudan a planear e iniciar su negocio.

Asimismo, las buenas ideas de negocio se desarrollan al encontrar oportunidades de negocios. Las oportunidades de negocios son espacios vacíos entre lo que los clientes/personas desean

comprar o requieren y lo que los negocios existentes están ofreciendo y no lo están satisfaciendo. Entonces los vacíos no atendidos en el mercado pueden ser cubiertos por un emprendedor con las habilidades, conocimientos, experiencias, contactos y recursos disponibles en el medio.



EXISTEN OPORTUNIDADES QUE PODEMOS APROVECHAR... PIÉNSALO



Debes poner en práctica tus habilidades y conocimientos para tener una oportunidad de negocio... ¡inténtalo!

Un negocio de éxito cubre las necesidades de los clientes (personas), les brinda lo que desean o necesitan.

La Idea de Negocio debe responder a los siguientes aspectos:

1. **¿Cuál** será el nombre de su negocio?
2. **¿Qué** tipo de negocio será?
3. **¿Qué** producto o servicio venderá su negocio?
4. **¿Quién** comprará su producto o servicio?
5. **¿Qué** necesidad satisface de los clientes?
6. **¿Cómo** venderá el producto o servicio?

RESUMEN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Vea un ejemplo a continuación, usando un formato simple para describir el negocio que desea iniciar:

- *Cada negocio debe tener un nombre propio, que sea creativo, simple y que identifique muy bien el negocio y/o actividad a la que se dedicará la negocio. El posicionamiento de un nombre en el mercado es importante.*

1. **¿Cuál** será el nombre del negocio?

Nombre de la Negocio....." **TEJIDOS LA ALPAQUITA**"

- *Piense claramente y en detalle sobre la clase de negocio que desea iniciar.*

2. **¿Qué** tipo de negocio será?

- Un negocio de Producción
- Un negocio de servicios
- Un negocio de Comercio

- *Debe tener claro cual será el producto o servicio que ofrecerá su negocio.*

3. ¿Qué productos o servicios va a producir o comercializar el negocio?

El negocio "TEJIDOS LA ALPAQUITA" va a producir y comercializar chompas de lana de alpaca

- El negocio va a comercializar a nivel minorista
- El negocio va a comercializar a nivel mayorista

El producto o servicio ofrecido será:

- De uso familiar
- De uso individual
- De uso institucional o de negocios

- *Debe tener claro para quienes será el producto o servicio que ofrecerá, quienes comprarán o utilizarán dicho producto o servicio. Debemos empezar a segmentar (escoger) a los clientes.*

4. ¿Quién va a comprar sus productos o servicios?

Los clientes serán:

De acuerdo a género:

- Mujeres
- Varones

De acuerdo a rango de edad:

- Niños/as
- Jóvenes
- Adultos
- Adultos mayores (Ancianos)

De acuerdo a su actividad:

- Profesionales independientes

Trabajadores o empleados

Estudiantes

Otros:

De acuerdo a su nivel de ingresos:

Alto

Medio

Bajo

De acuerdo a donde viven:

Ciudad/Localidad o Municipio:... viven en la ciudad de La Paz.....

Zona:.....

Otros:.....

- *Además, debe saber cuál es la necesidad que esta satisfaciendo en el cliente, ¿Porque los clientes deberían comprar su producto o servicio?*


5. **¿Qué** necesidad satisface de sus clientes, por qué van a comprar sus productos o servicios?

.....Las chompas de alpaca son de uso personal, es una vestimenta que sirve para abrigarse en el invierno, pero también tenemos las delgadas que son de uso en toda época. Son de buena calidad y tienen un bonito diseño.....

- *Debe tener clara la manera, forma o medios como vender su producto o servicio*

6. **¿Cómo** venderá sus productos o servicios?

.....Las chompas de alpaca se venderán con atención personalizada, tratando de satisfacer el gusto y necesidades del cliente.....

- 
- *Los buenos negocios, siempre tienen algo especial, diferente que lo hacen superiores a los demás, para esto debemos pensar en algo que diferencie a su negocio de los otros que ofrecen el mismo producto o servicio en el mercado.*

¿Existe algún otro aspecto especial acerca de su negocio? De ser así describirlo:

.....Los diseños de mis productos serán exclusivos en el mercado.....