



Crear una idea.

En este capítulo aprenderás a identificar oportunidades de negocio e idear soluciones creativas!



¡Bienvenido al Kit Emprendedor! Desde hoy podrás apoyarte en esta herramienta durante todo el proceso de emprender. Aquí podrás encontrar nuevos conocimientos y sugerencias para cada etapa en que estés.

Te encuentras en el momento **Idea de Negocio** y en el capítulo **Crear una Idea**. Tienes las ganas de tener tu propio proyecto pero no sabes cómo hacerlo ni a qué dedicarte. Aquí aprenderás a crear una idea.



IDEA DE NEGOCIO



PROYECTOS DE NEGOCIO



NEGOCIO EN FUNCIONAMIENTO



NEGOCIO EN CRECIMIENTO



NEGOCIO EN CONSOLIDACIÓN

● **Crear una idea**

● Validar con clientes

● Planificar mi idea

Para esto, te enseñaremos a identificar problemas, encontrar una oportunidad de negocios e idear una solución creativa!

Encontrar una necesidad.

En nuestra vida estamos dispuestos a pagar por un producto/servicio cuando este nos resuelve un "dolor", es decir, cuando soluciona un problema o necesidad. **Detectar un problema o una necesidad es entonces la clave para una idea o proyecto, pues si la solución que propones resuelve un dolor, incrementa las posibilidades de que las personas quieran lo que ofreces.**

Detectar necesidades.

El primer paso para detectar problemas o necesidades consiste en **observar y escuchar a las personas de tu entorno**, a tu familia, amigos, personas a tu alrededor, incluso a ti mismo. Pregúntate frente a qué necesidades no resueltas o problemas te enfrentas al ir al trabajo, al ir al supermercado o en tu día a día. También, puedes **investigar** en internet diferentes problemas que llamen tu atención.

Posteriormente, **identifica y describe el perfil de las personas que se ven afectadas por el problema o necesidad**, qué edad tienen, dónde viven, qué piensan, qué sienten, qué les gusta, qué hacen regularmente y cuáles son sus preferencias.

Finalmente, **ve y conversa con la persona que crees que tiene una necesidad no resuelta, ¡es clave para validar que esta existe!** Haciendo las preguntas adecuadas podrás saber en qué la afecta esta necesidad y si realmente es un problema para esta persona.



Consejo: Qué tener en cuenta al hacer una entrevista

Definir objetivos

Antes de acercarte a hablar con alguien define los objetivos de esta conversación, es decir, qué quieres averiguar con esto.

Formular preguntas

Crea preguntas tipo y realízalas sin forzar a obtener alguna respuesta. En este sentido es mejor hacer preguntas abiertas en vez de preguntas cerradas (cuya respuesta es "sí" o "no").

Siempre escuchar

No olvides que quien más sabe del problema es la persona que lo sufre. Por esto, ante todo escucha activamente lo que te quieren decir, pueden existir muchas necesidades que no habías considerado.

Seleccionar una necesidad.

Ahora que aprendiste a detectar necesidades **el siguiente TIP te explicará cómo analizarlas y saber si pueden convertirse en oportunidades de negocio.**



Consejo: Impacto e intensidad de una oportunidad de negocios

Para seleccionar una necesidad para enfocar tu emprendimiento te podría ser de utilidad ubicarlas en el siguiente gráfico.

El tamaño de la oportunidad se refiere a la cantidad de personas que creemos que tienen esta necesidad y la intensidad del dolor es la

gravedad o importancia de esta necesidad.

La idea es elegir el problema más intenso o importante y que afecta al mayor número de personas. De esta forma tu producto/servicio será deseable de adquirir por público más amplio.

Tamaño de la oportunidad



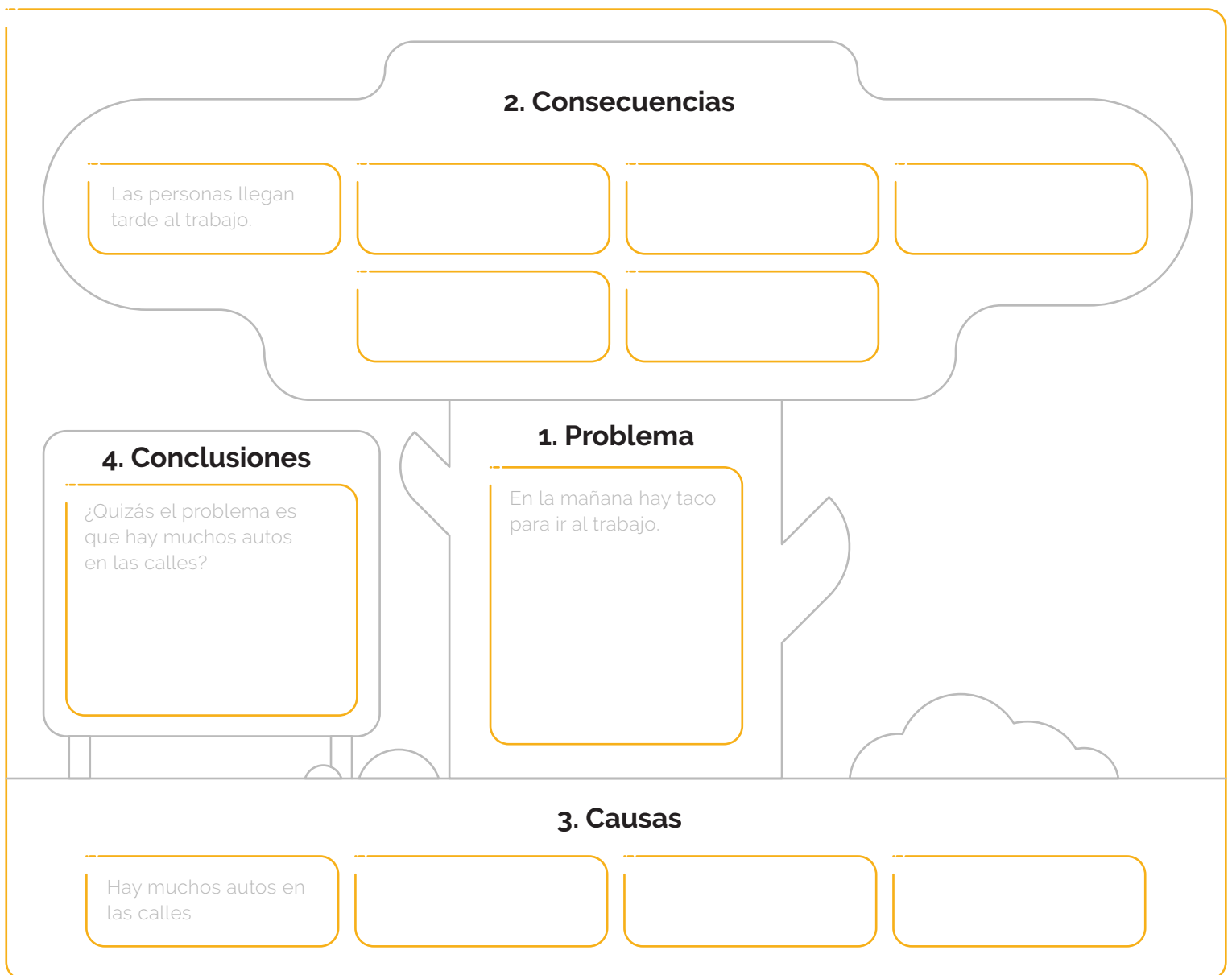
Encontrar la raíz de la necesidad.

Ya que seleccionaste una necesidad no resuelta o problema a estudiar, es clave preguntarnos: las consecuencias de la necesidad que escogimos, para analizar la importancia y gravedad de esta; y también, las causas que lo generan, **para determinar en concreto cuál es el problema que debe resolver la solución que proponga mi producto/servicio.**

Árbol del problema.

Esta es una herramienta que te será de ayuda para encontrar la raíz del problema y para determinar la importancia de este.

Debes iniciar escribiendo el Problema en el centro de la herramienta (tronco). Posteriormente, completa los espacios de Consecuencias con todas aquellas situaciones que genera la necesidad que seleccionaste y los cuadros de Causas con aquello que la origina. Finalmente, observa, analiza lo que escribiste y saca conclusiones, puedes anotarlas a un costado del árbol. Guíate por los ejemplos que incluimos en algunos de los cuadros.



Ahora recuerda tus conclusiones para el siguiente paso.

Definir la necesidad a resolver

Ya que determinaste la raíz del problema, es momento de definir tu necesidad de forma clara y precisa. Completa la siguiente frase!

El problema que quiero resolver es

que afecta a

que es importante porque (consecuencias)

Ya has definido tu problema, **es hora de encontrar una solución creativa y efectiva!**

Idear una solución.

Dicen que debes enamorarte del problema y no de la solución, ya que las soluciones que se nos ocurren pueden ir cambiando y mejorando, mientras que el problema es aquello que inspira y debe ser lo que nos conmueva. Por esto, si creías que tienes la solución perfecta te pedimos que mantengas la mente abierta. Quizás con estos consejos encuentres muchas otras más!

El siguiente ejercicio te permitirá pensar más allá de lo acostumbrado, ya que deberás ponerte en el lugar de distintos personajes al pensar las ideas de solución!



Personajes para idear.

Esta es una herramienta que nos permitirá crear muchas ideas diferentes y creativas para solucionar la necesidad a resolver! Consiste en ponernos en el lugar de que somos diferentes personajes y con la mente y creatividad de estos **generar la mayor cantidad de soluciones al problema definido.** La idea es hacer el ejercicio para al menos 4 personajes distintos para tener diversas ideas.

Para realizar la actividad escoge un personaje que puede ser: un niño, un adulto mayor, una mujer, un hombre, un empresario, un trabajador, entre otros. Luego, escribe durante 2 minutos todas las ideas que se te ocurran de solución poniéndote en los zapatos de este personaje, por más locas que sean. Luego, cambia de personaje y realizar nuevamente el ejercicio. Finalmente, revisa todas las ideas que se te ocurrieron! Puedes guiarte por el ejemplo que incluimos.

[Ver Tabla de Personajes >](#)

Personaje 1	Personaje 2	Personaje 3	Personaje 4
Niño			
Lluvia de ideas Un teletransportador al trabajo. Un súper cohete. Un túnel desde la casa al trabajo. Poder subirse a cualquier auto para que te lleve al trabajo.			

Ahora que tienes muchas ideas puedes ordenarlas según su parecido, incluso combinarlas! Luego, divide aquellas que te gusten en dos grupos: las que creas poder realizar y por otro lado las que crees que no podrías realizar.

Investigar mis ideas.

Del ejercicio anterior selecciona las 3 ideas que más te gustaron y ahora investigalas! Utiliza internet para averiguar si existe algo parecido en algún otro lugar o bien, alguien que conoces tiene un negocio similar al que imaginas.

Si no hay otra idea similar: Tendrás una gran ventaja si ofreces algo que nadie más ofrece en el mercado! Incluso quizás puedas patentar tu idea! Sin embargo, debes analizar si será algo deseable para tus clientes.

Si hay negocios similares al tuyo: Podrás inspirarte con la experiencia de otros. Observar qué hacen bien (quizás replicarlo) y qué podrían mejorar.



Consejo: No deseches las ideas que no seleccionaste!

Recuerda anotar todas las ideas que salieron de la herramienta anterior, incluso aquellas que no te gusten o que creas no poder realizar en estos momentos. Quizás en otro momento tengas los recursos y conocimientos para poder realizarlas!



Mi idea de negocio.

A continuación escribe en el cuadro la idea de negocio con la que te quedas después de los ejercicios realizados. En las siguientes secciones te enseñaremos a mejorar aún más tu proyecto!

Mi idea es

porque las personas

necesitan

y quiero realizar este proyecto porque

¿Y ahora cómo sigo?

En este capítulo aprendiste a identificar problemas, encontrar una oportunidad de negocios y a idear una solución creativa. Has dado un gran paso para tu emprendimiento! Queremos que sigas! **En el siguiente capítulo aprenderás a VALIDAR CON CLIENTES**, es decir, a diseñar una solución tomando en consideración lo que piensan, sienten y esperan tus clientes y a probar tu idea junto a ellos. Esto te será muy útil para mejorar tu propuesta!



IDEA DE
NEGOCIO



PROYECTOS
DE NEGOCIO



NEGOCIO EN
FUNCIONAMIENTO



NEGOCIO EN
CRECIMIENTO



NEGOCIO EN
CONSOLIDACIÓN