



# Típs para armar un proyecto

## » Identificación de oportunidades:

Lo primero que tenemos que hacer es enfocarnos en entender cuál es el problema/desafío que queremos resolver, es decir entender las razones por las que ocurre, entender al usuario, al cliente, que tiene el problema y empatizar con este. Cuando identificamos el problema, lo que debemos hacer es convertirlo en una oportunidad para nuestro negocio.

*“La generación y/o aprovechamiento de oportunidades dependen de la capacidad de las personas de descubrir, a través de pensamientos creativos, soluciones que todavía no se han planteado.”*

*(Locke, 2006)*

Hay que diferenciar lo que es una idea o lo que puede llegar a ser una oportunidad. Nuestra idea debe estar dirigida a un mercado para que se convierta en oportunidad. No basta con que sólo sea atractiva. Generalmente quien quiere comenzar a emprender tiene una “idea”. Surge de lo que sabe o quiere hacer. No ve con claridad el negocio, porque no analiza si es una oportunidad de negocio.

### ¿Cómo podemos convertir entonces una idea en oportunidad?

- » Creando o agregando valor a un consumidor o usuario final
- » Resuelve un problema significativo o satisfacen un deseo o necesidad por la que alguien pagaría.
- » Tiene un mercado, un margen y un flujo de ingresos que le permitirán al emprendedor estimar y comunicar valor sustentable a los potenciales interesados (inversores, clientes, proveedores, equipo emprendedor)
- » Tiene que tener un atractivo balance entre riesgo y recompensa. El costo de oportunidad no es excesivo.

### Entonces nos preguntamos... ¿De dónde vienen las oportunidades?

Las oportunidades muchas veces aparecen cuando se profundiza el análisis del entorno que nos rodea. Se pueden originar en diferentes fuentes como por ejemplo:

- » Buscar nuevas formas de hacer cosas viejas
- » Cubrir necesidades insatisfechas
- » Recursos naturales
- » Repensar productos desechos
- » Surgimiento de nuevas tecnologías
- » Oferta de productos y servicios complementarios.

Una oportunidad de negocios es una idea que surge en el momento correcto, que aporta valor, que es atractiva y que pervive a lo largo del tiempo.

Tenemos que diferenciar lo que es una idea de negocio y una oportunidad de negocio.

<b>Idea de Negocio</b>	<b>Oportunidad de Negocio</b>
<b>Están ahí siempre</b>	<b>Caducan</b>
<b>No requieren esfuerzo, no cuestan dinero</b>	<b>Necesitan trabajo y inversión</b>
<b>No aportan valor</b>	<b>Deben aportar valor al emprendedor y al mercado</b>

Hay tres ejes de oportunidad de negocios:

- » **Mercado:** Es el eje donde tenemos que pensar quien es nuestro público específico, quien es nuestra competencia, como evoluciona el mercado y que se espera.
- » **Recursos:** Son aquellas “cosas que necesitamos para llevar adelante un proyecto. Pueden ser cosas tangibles o no. (Ejemplo: computadora, conocimiento, teléfono, oficina, proveedores, etc.
- » **Equipo emprendedor:** A la hora de pensar en maximizar resultado, pensar en formar un equipo es una gran solución. Debe ser un equipo comunicativo, con diferentes trasfondos, habilidades y aptitudes. Con un propósito en común y trabajando junto para un objetivo claramente identificado.

**Ejercicio: Considerando una idea de emprendimiento intentamos responder:**

- » **Mercado:** ¿Quien lo necesita? ¿Quién estaría dispuesto a pagar por él?  
¿Cual es la competencia?
- » **Recursos:** ¿Qué recursos se necesitan? ¿Quién se puede incorporar en la red de contactos?
- » **Equipo emprendedor::** ¿Quien puede formar nuestro equipo?  
¿Qué roles son necesarios?