



Evaluación de ideas de negocio [Nivel 1]

Lección 2 / Actividad 1

Análisis de viabilidad de ideas

IMPORTANTE

Para resolver tu actividad, **guárdala** en tu computadora e **imprímela**.

Si lo deseas, puedes conservarla para consultas posteriores ya que te sirve para reforzar tu aprendizaje. No es necesario que la envíes para su revisión.

Propósito de la actividad

Realizar una serie de análisis para determinar la viabilidad de una idea de negocio a fin de ser consciente de los riesgos que representa el emprendimiento en determinado sector o actividad.

Practica lo que aprendiste

- I. Lee los siguientes casos. Identifica los errores o aciertos que se tuvieron en ambos y especifícalos en la tabla.

Caso	Aciertos	Errores
<p>Pañales de tela Mónica es madre; ella empezó a notar que la piel de su bebé se rozaba con el uso de pañales desechables. Harta de la situación, confeccionó pañales de tela para su bebé que se ajustaban perfectamente y además resultaban cómodos y frescos para su hijo. Al comentar la situación entre sus conocidas, éstas empezaron a encargarle pañales bajo pedido, pronto abrió un perfil en una red social para la venta de pañales por este medio.</p>	<p>¿Qué aciertos tuvo Mónica en cuanto al sondeo?</p>	<p>¿Qué errores cometió Mónica en cuanto al sondeo?</p>
<p>Tienda de ropa Luis estudió diseño de modas; al regresar a su lugar de origen notó</p>		



<p>que no existían tiendas de ropa moderna, platicó con personas de su edad sobre el asunto y descubrió que muchos de ellos pensaban que la ropa del lugar era anticuada. Luis decidió emprender y abrió una boutique y diariamente mucha gente visitaba su local, pero muy poca gente compraba sus prendas debido a los altos precios. La tienda de Luis no tardó en cerrar por la falta de ventas.</p>	<p>¿Qué aciertos tuvo Luis en cuanto al sondeo?</p>	<p>¿Qué errores cometió Luis en cuanto al sondeo?</p>
--	---	---

II. Haz un análisis de tu idea de negocio tomando en cuenta tu producto, clientes a los que quieres o piensas llegar y entorno en donde piensas emprender tu negocio. Para dar forma a tu análisis, contesta detalladamente las siguientes preguntas:

- ¿Qué necesidades observo en los consumidores y a cuáles de ellas responde mi producto?

- ¿A qué tipo de clientes atraerá?

- ¿Qué productos venderá mi negocio?

- ¿Por qué la gente comprará mi producto y no el de otro?

- ¿Cómo venderé mis productos?

- ¿Es compatible mi negocio con el entorno?



- III. Haz un análisis de tu competencia. Determina un radio alrededor de la zona en donde pretendes distribuir tus productos y realiza un aforo de los comercios existentes que tengan relación con el que piensas implementar: Supongamos que planeas abrir una repostería, analiza entonces:
- a) Los locales en el radio que se dedican a la venta de comida que representa una competencia directa.
 - b) Las ventajas o desventajas de cada uno.
- Por ejemplo:

#	Tipo de comercio	Observaciones
3	Panaderías	Las tres cierran muy temprano y una de ella es muy cara
5	Pastelerías	Hay poca variedad de sabores y diseños
8	Puestos ambulantes que venden postres	Sólo venden algunos días de la semana
2	Reposterías	Son pequeñas y el sabor no es muy bueno
1	Cafetería	Es muy pequeña y siempre hay mucha gente
1	Fuente de sodas	Abre sólo algunos días y tienen poca variedad de postres
2	Restaurantes	Ambos cuentan con repostería en su menú, pero las opciones son muy limitadas

- c) Investiga en revistas, internet y zonas aledañas negocios exitosos dentro del ramo en el que quieres emprender, identifica qué están haciendo bien y genera ideas.
- d) Identifica las oportunidades que puedes aprovechar dentro del área en donde te piensas establecer para emprender tu negocio y enuméralas en una lista. Por ejemplo:
 - ✓ Ningún local tiene suficiente espacio para que la gente se quede a disfrutar sus bocadillos y platique.
 - ✓ Sólo una pastelería ofrece productos personalizados sobre pedido, pero lo hace a un costo muy alto
 - ✓ _____
 - ✓ _____



- e) Aprovechando las ventajas que encontraste con el ejercicio del inciso anterior, haz un análisis FODA de tu idea de negocio, procura ser lo más detallado posible:

Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas
Ventajas	
Desventajas	



- f) Después de analizar tu idea y verificar su grado de viabilidad, realiza una pequeña inversión para elaborar un prototipo, es decir, una muestra que puedas dar a un grupo de personas para que evalúen tu producto.



1. Elabora una encuesta con 10 o 15 preguntas como máximo, cuida que sean breves, claras y concisas para determinar la opinión de los posibles clientes sobre el producto, calidad, precio, apariencia, etc. Lo más importante es que con las preguntas descubras:
 - Si la gente consumiría tu producto
 - La frecuencia con la que lo haría
 - Si está dispuesta a pagar por el producto
 - Las ventajas y desventajas que encuentra en tu producto
2. Elige entre 10 y 15 personas para aplicar tu encuesta. Asegúrate de que sean personas de distintos lugares, no elijas, por ejemplo, un grupo de amigos pues, la opinión de alguno podría influir en la de los demás y los resultados se verán alterados.
3. Analiza los resultados de los cuestionarios y determina las mejoras que debes realizar a tu producto.