

Taller: Ideas de Negocio

Tabla 1
Idea de Negocio

Idea de negocio	Necesidad a satisfacer

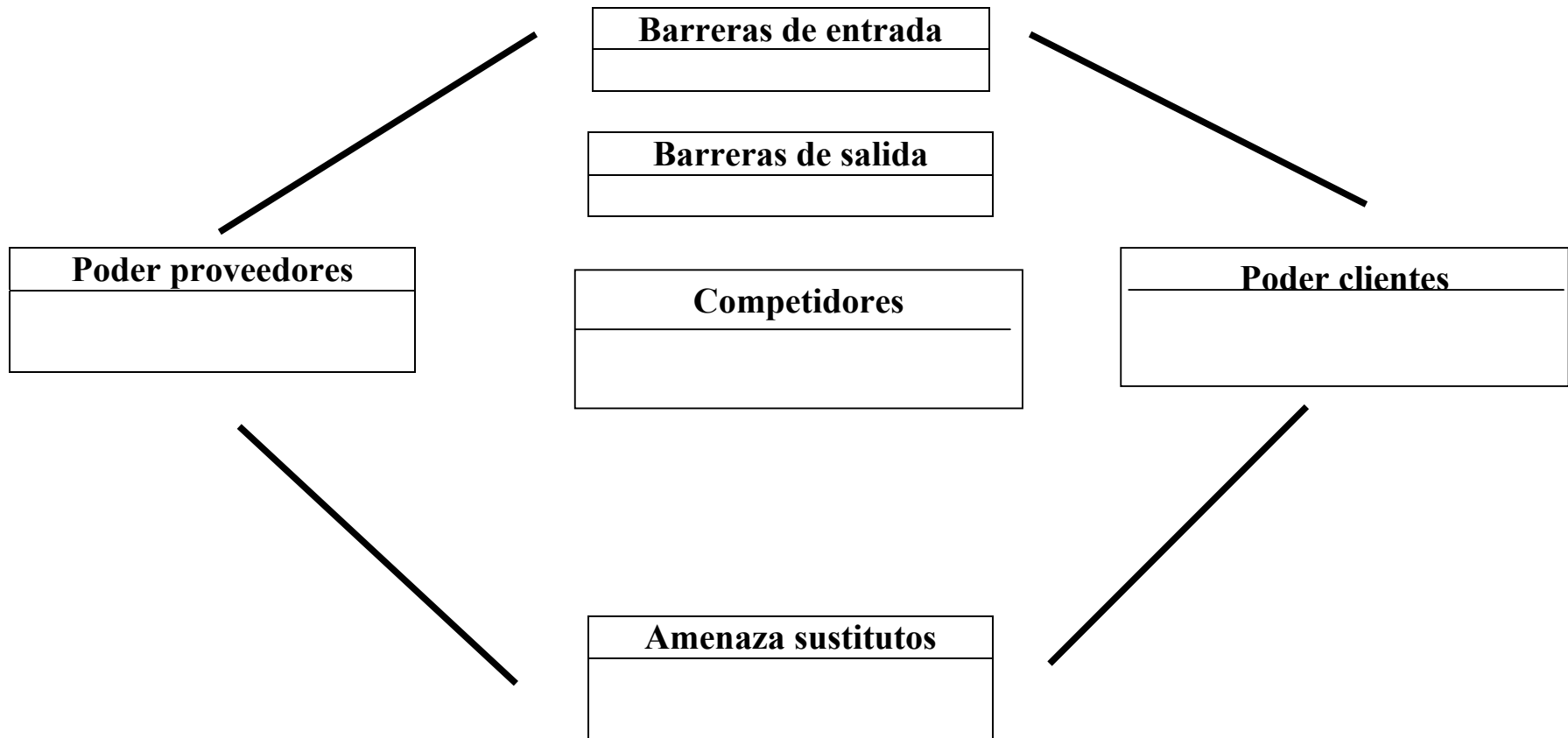
Taller: Ideas de Negocio

Entorno del negocio
Tabla 1
Situación económica, política y social

Tema o ámbito	Aspectos positivos	Aspectos negativos
Política		
Economía y finanzas		
Social		
Situación mundo		

Taller: Ideas de Negocio

**Entorno del negocio
Tabla 2
Análisis Estructural**



Taller: Ideas de Negocio

Organización
Tabla 1
Construyendo la misión de la empresa

1. ¿Porqué existe la empresa?

2. ¿Porqué es importante?

3. ¿Porqué es importante?

4. ¿Porqué es importante

El propósito central de la empresa es:

Taller: Ideas de Negocio

**Organización
Tabla 2
Elementos de una visión**

Visión de la empresa

Marco de operación

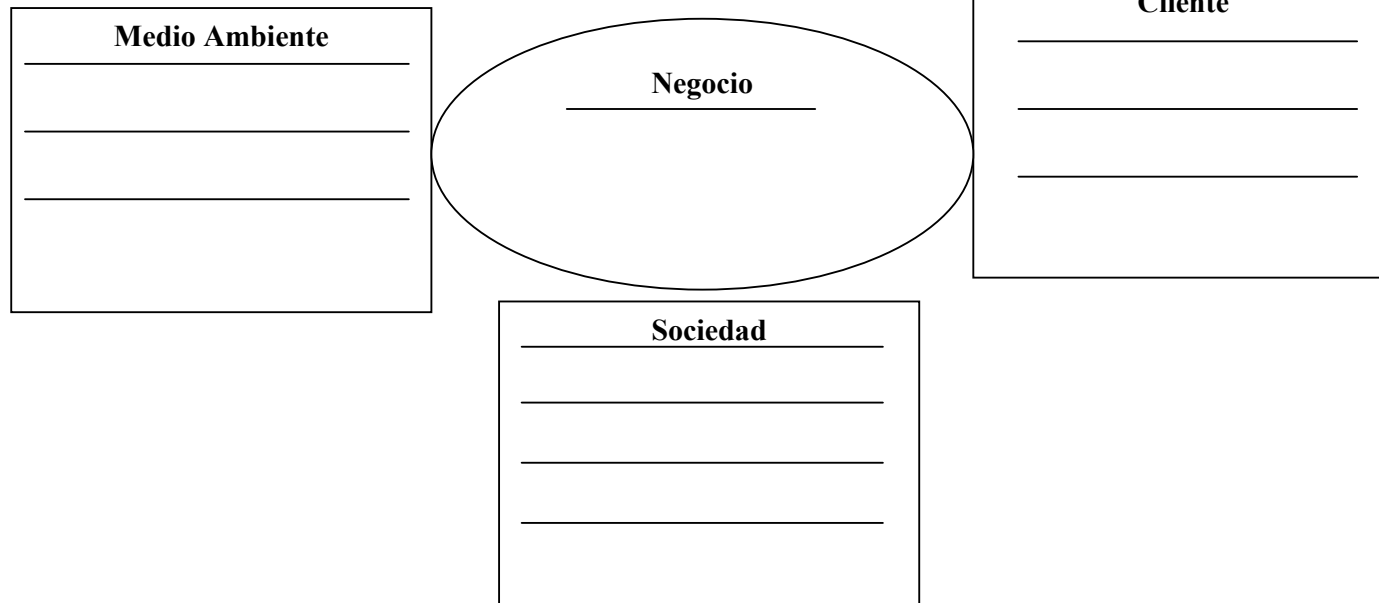
Objetivos fundamentales

Habilidades

Panorama a futuro a 3 años

**Organización
Tabla 3
Construyendo los valores compartidos**

Principios guía



Taller: Ideas de Negocio

Organización **Tabla 4** **Equipo de trabajo**

¿Quiénes son los miembros de su equipo de trabajo y en qué se destacan? (p.ej.: educación, experiencia profesional)

¿Qué experiencia o habilidad posee el equipo que será útil para poner en práctica la idea del negocio?

¿Qué experiencias o habilidades carece el equipo? ¿Cómo se cerrarán estas brechas? ¿Quién lo hará? ¿Existe un plan para cerrar estas brechas?

¿Qué objetivos persiguen los miembros del equipo para establecer el negocio? ¿Qué tan alta es la motivación de cada uno de los miembros del equipo?

Taller: Ideas de Negocio

Organización

Tabla 5

Dibuje el organigrama de la organización

Taller: Ideas de Negocio

Producto
Tabla 1
Identificando el producto

PRODUCTO O SERVICIO	CARACTERISTICAS	NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE	CRITERIO DE SINGULARIDAD (Cómo se diferencia de la competencia)

Taller: Ideas de Negocio

Producto Tabla 2 Describiendo el producto

PRODUCTO:

Describa la idea lo más explícitamente posible

Preguntas claves:

¿Cuáles son las características más importantes de su producto?, ¿Cuáles son sus clientes objetivo?, ¿Cuál es el valor para los clientes, qué necesidad satisface o qué problema resuelve? ¿De qué manera cumple con el criterio de singularidad?, ¿Cuál es el ambiente competitivo que enfrenta?, ¿Qué etapas de desarrollo adicionales faltan?

Taller: Ideas de Negocio

Estudio de mercado Tabla 1 Cliente

Responda por lo menos 3 veces la pregunta: ¿Quién es el cliente?

1) ¿Quién es el cliente?

2) ¿Quién es el cliente?

3) ¿Quién es el cliente?

Responda por lo menos 3 veces la pregunta: ¿Qué compra?

1) ¿Qué compra?

2) ¿Qué compra?

3) ¿Qué compra?

Taller: Ideas de Negocio

**Estudio de mercado
Tabla 2
Análisis de mercado**

Demanda	Tendencia	Competencia
¿Dónde vender?	¿Cómo ha sido el desempeño del sector en los últimos 2 años?	¿Cómo se compete?
¿Estime número de clientes?	¿Cómo proyecta las tendencias del sector en los próximos años?	¿Cuántos competidores tiene?
¿Estime consumo per cápita?		
¿Calcule la demanda total?		

Taller: Ideas de Negocio

Estudio de mercado
Tabla 5
Objetivos de mercado

Nivel	Descripción Producto básico	Producto 1	Producto 2	Producto 3
I N D U S T R I A	Quién es el cliente			
	Dónde se encuentra geográficamente			
	Cuantifíquelo nuevamente			
	Estime una tasa de uso del producto o servicio por unidad de tiempo (día, semana, mes, ... año)			
	Calcule la demanda total por unidad de tiempo (día, semana, mes, ... año)			
	Expresa la demanda anterior en términos anuales			
E M P	Defina su objetivo de mercado (participación de mercado o meta de mercado)			
	Calcule su demanda de mercado en unidades de producto (peso, cantidad, volumen, etc)			

Taller: Ideas de Negocio

Estudio de mercado
Tabla 6
Estrategia

	Precio	Promoción	Plaza	

Taller: Ideas de Negocio

Operaciones
Tabla 1
Cliente y satisfactor

Vacía en la matriz ¿Quién es el cliente? y ¿Qué compra? la información recopilada en la Tabla 1 del Estudio de Mercado

Quién es el cliente	Qué compra (satisfactor)

Taller: Ideas de Negocio

Operaciones

Tabla 2

Operaciones – análisis de factores productivos y disponibilidades

Complete la matriz anterior añadiendo cómo satisfacer las necesidades del cliente.

Quién es el cliente	Qué compra (satisfactor)	Cómo satisfacer (factores productivos y disponibilidades)

Taller: Ideas de Negocio

Operaciones

Tabla 3

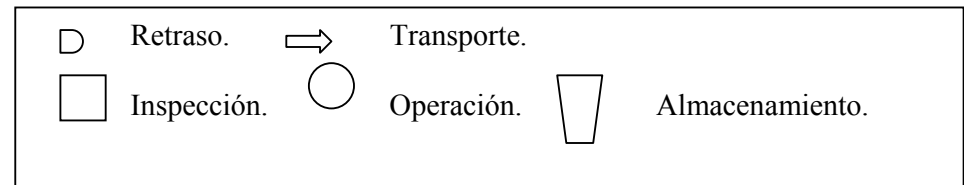
Operaciones – análisis de factores productivos y disponibilidades

Complete la Tabla con la evaluación de los factores productivos y disponibilidades

Quién es el cliente	Qué compra	Cómo satisfacer (Análisis factores productivos + capacidades)	Factores disponibles si – no	Grado de disponibilidad (%)	Relevancia del factor 0 – 10	Costo Bs	Cómo adquirirlo

Taller: Ideas de Negocio

Operaciones **Tabla 4** **Proceso productivo**



Dibuje el proceso productivo (entrada – proceso – producto)

Taller: Ideas de Negocio

Operaciones
Tabla 5
Proceso productivo

Determine las tareas o actividades críticas para el producto o servicio

Determine las actividades que agregan valor al producto o servicio

Determinar las actividades que se realizarán dentro la empresa y aquellas que se terciarizarán

Taller: Ideas de Negocio

Operaciones
Tabla 6
Equipo de trabajo (operaciones)

Tareas críticas	Capacidades críticas	Perfil idóneo	RRHH disponible si - no	Cómo conseguirlo

Taller: Ideas de Negocio

**Riesgos
Tabla 1
Riesgos internos y externos**

Naturaleza	Riesgo	Causa	Efecto	Impacto	Acción correctiva
Internos					
Externos					

Taller: Ideas de Negocio

Financiación
Tabla 1
Construyendo el Estado de Resultados (ventas)

Nivel	Descripción Producto básico	Producto 1	Producto 2	Producto 3
I N D U S T R I A	Quién es el cliente			
	Dónde se encuentra geográficamente			
	Cuantifíquelo nuevamente			
	Estime una tasa de uso del producto o servicio por unidad de tiempo (día, semana, mes, ... año)			
	Calcule la demanda total por unidad de tiempo (día, semana, mes, ... año)			
	Expresé la demanda anterior en términos anuales			
E M P	Defina su objetivo de mercado (participación de mercado o meta de mercado)			
	Calcule su demanda de mercado en unidades de producto (peso, cantidad, volumen, etc)			
	Haga una proyección para 12 meses de cómo alcanzará su objetivo de ventas en unidades de producto (ver Tabla 2)			

Taller: Ideas de Negocio

Impactos

Tabla 1

Consulte su gráfico de cadena productiva para responder las siguientes preguntas

1) Impactos	1er año	2do año	3er año
Empleo directo			
Empleo indirecto			
Total empleo			

2) Ventas			
------------------	--	--	--

3) Impactos Amb.	Contaminante	Contaminante	Contaminante
Agua			
Aire			
Tierra			