

Semana 21

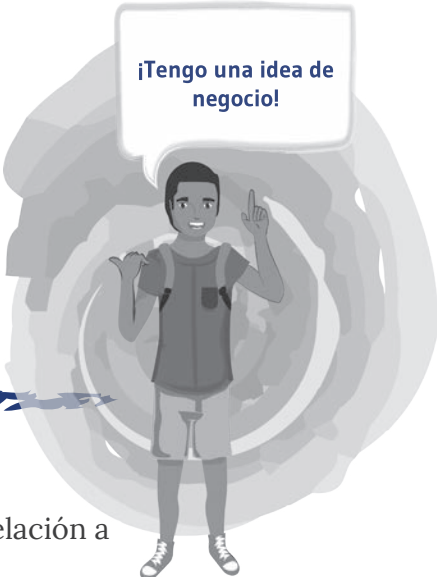
Creando una idea de negocio

¡Fuera!

¡Tengo una idea de negocio!



“Una persona con una idea es una loca hasta que triunfa”
Walt Disney



¡Tengo una idea de negocio!

En el Módulo 7 trabajas para:

- **Competencia:**
 - Aprendes a observar e interpretar tu entorno en relación a las actividades productivas.
 - Reconoces tu potencial de espíritu emprendedor.
 - Centras tus esfuerzos en comprender al ser humano para quién estás desarrollando una idea de emprendimiento.
 - Aplicas una secuencia de pasos en el proceso de creación de las ideas de negocio.
- **Estándar educativo:**
 - Mejoras tu formación laboral y para el emprendimiento.
- **Indicadores de logro:**
 - Te visualizas en ámbitos de emprendimiento para mejorar tu vida.
 - Reconoces que las necesidades y deseos de las personas pueden convertirse en oportunidades de negocio.
 - Identificas los productos y servicios que responden a los problemas y necesidades de las personas.
 - Creas una idea de negocio.

¿Qué lograrás esta semana?

- 
- Identificar los tipos de emprendimiento.
 - Identificar los conocimientos previos a desarrollar antes de comenzar una idea de negocio.
 - Aplicar la diversificación de ideas de negocio.
 - Diseñar una idea de negocio.



Desde mi experiencia



Tipos de emprendimiento

Los emprendimientos o ideas de negocio se clasifican en cuatro tipos. Observa las ilustraciones:

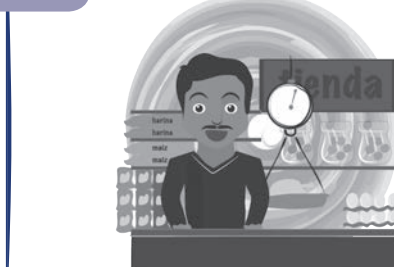
Siembra y ganado



Producción o manufactura



Comercio



Servicios



Los emprendimientos relacionados con **siembra y ganado** pueden ser venta de granos básicos, venta de verduras, explotación ganadera, venta de leche fresca, etc.

Dentro de los emprendimientos de **producción o manufactura** se encuentran todos los que consisten en procesar un producto como una pequeña fábrica de queso, fábrica de textiles, envasado de bebidas u otros.

Los **emprendimientos comerciales** son las tiendas o locales de venta de cualquier producto.

Los servicios son emprendimientos en los que se vende el talento o capacidad para resolver un problema determinado como arreglar un carro, curar enfermedades, transportar personas o cosas, etc.

Escribe un ejemplo que conozcas de cada tipo de emprendimiento:

- Siembra y ganado: _____
- Producción o manufactura: _____
- Comercio: _____
- Servicio: _____



Perspectivas y recursos

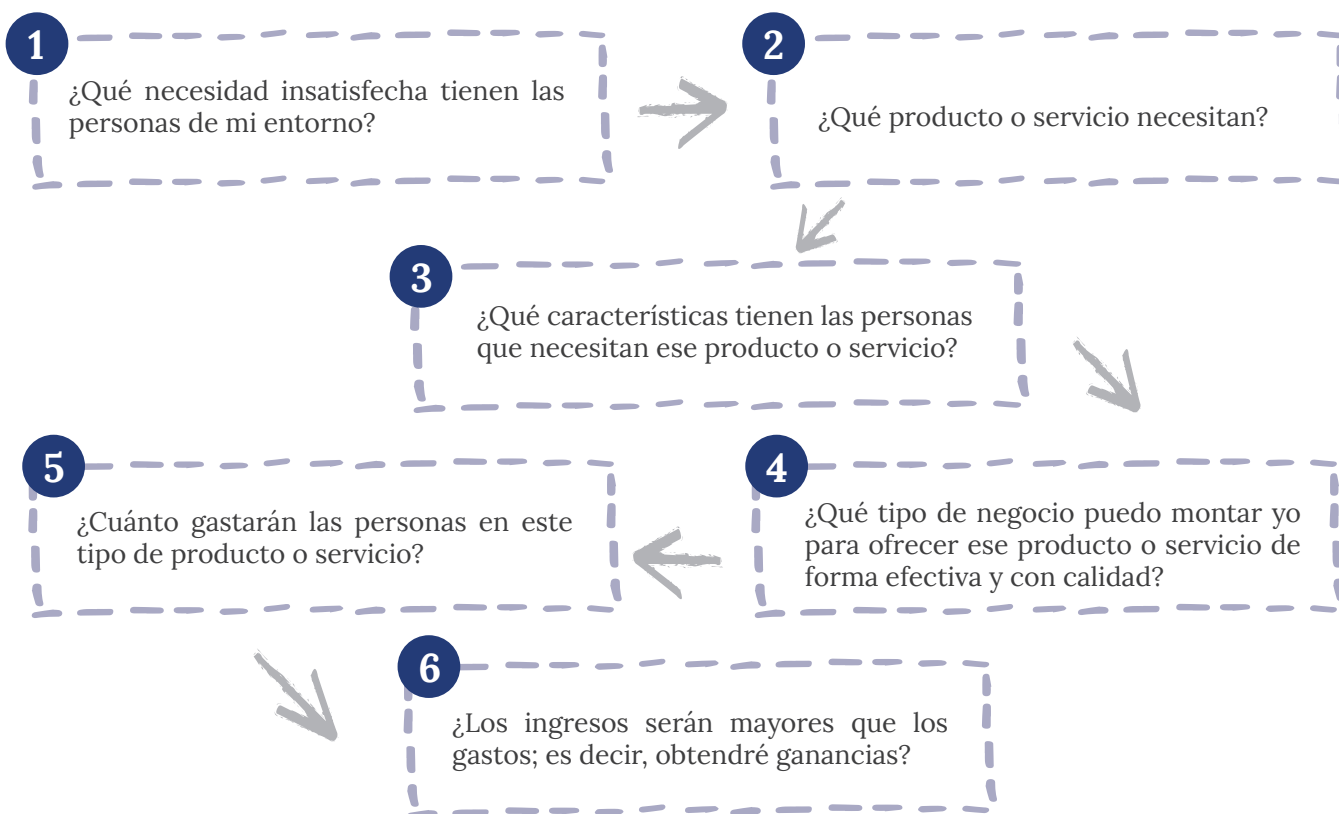
1. La idea de negocio

Después de todo lo aprendido en las semanas 19 y 20, seguro que se te han ocurrido muchas ideas de emprendimiento. Esta semana concretarás tu idea de negocio, ¿te atreves?

En primer lugar, recuerda que una **idea de negocio** consiste en pensar en un producto o servicio que puedas ofrecer a un tipo de personas que tienen una necesidad específica a resolver. Cualquier idea de negocio es válida siempre que se trate de **desarrollar actividades lícitas**; es decir, que están dentro del marco de la ley. Una actividad económica ilícita nunca es una idea de negocio, aunque responda a una necesidad. Por ejemplo, los conocidos como “coyotes” responden a la necesidad de algunas personas de migrar para buscar mejores condiciones de vida, pero su actividad es ilícita. Cometen el delito de trata de personas.



Para diseñar una idea de negocio existen preguntas importantes que debes contestar:



Si puedes dar respuesta a estas preguntas y además has respondido que sí es posible obtener ingresos económicos con esta idea, ¡has encontrado una buena idea de negocio! Ahora, sería el momento de buscar los medios y contactos necesarios para llevar la idea a la práctica.

2. Diversificación de ideas

Generalmente, se piensa en negocios tradicionales como vender verduras o textiles en el mercado, vender productos en una tienda o prestar un servicio del estilo de transporte en *tuc-tuc*. Sin embargo, detrás de cada producto y servicio hay muchas otras ideas de negocio por descubrir.

Identificar esas otras ideas de negocio se llama **diversificar** y es muy importante para poder encontrar ideas de negocio realmente brillantes. Por ejemplo: quieres poner un *tuc-tuc*, pero en tu comunidad existen varios. Es posible que tengas pocos clientes. Sin embargo, te das cuenta de que solo existe un servicio mecánico de *tuc-tuc*. ¡Ahí hay una oportunidad de negocio!

Para diversificar una idea de negocio, debes pensar en las **diferentes formas** que podría tomar el negocio, si lo enfocas en la **producción o manufactura**, en el **comercio** o en **servicios**. También debes pensar en otro tipo de **relaciones comerciales** que podrían establecerse. Ve dos ejemplos:

Producto	Tipos de negocio				Otras relaciones comerciales
	Comerciante mayorista	Comerciante al por menor	Proveedor de servicio	Manufactura del producto	
Playeras	Vender a distribuidores locales.	Vender hilos.	Reparar máquinas de coser.	Serigrafía de playeras para uniformes escolares.	Importar hilos o maquinaria.
Papa	Vender en centros de mayoreo.	Vender en la terminal de Quetzaltenango.	Instalar un agroservicio.	Producir papalinas.	Importar maquinaria para hacer papalinas. Exportar papa a Centro América.



1

Identifica y escribe ideas para diversificar un negocio basado en el producto que se indica:

Producto	Tipos de negocio				Otras relaciones comerciales
	Comerciante mayorista	Comerciante al por menor	Proveedor de servicio	Manufactura del producto	
Muebles					



Mi Plan de vida



Sigue profundizando en tu idea de negocio: ¿cuánto sabes del producto o servicio que te gustaría ofrecer?

Antes de comenzar a implementar una idea de negocio, es necesario que tengas información y **conocimiento sobre el producto o servicio**, sobre su manejo y sobre los **costos** de todo el proceso del negocio para saber qué precios finales tienes que manejar.

Analiza un ejemplo: Astrid y Keneth quieren poner una venta de telas. Antes de hacerlo, revisan sus conocimientos sobre el producto y tipo de negocio, completando esta tabla.

Tema	Conocimientos necesarios	Nivel de conocimiento
Producto	1. Aprender la diferencia en telas. 2. Conocer a los proveedores. 3. Distinguir las diferentes calidades de tela. 4. Otros materiales necesarios para poner en marcha el negocio: repisas, tijera, cinta métrica, alfileres, bolsas, etc.	Alto
Manejo	1. Llevar un cuaderno con registro de clientes potenciales, teléfono, correo electrónico, dirección. 2. Administración del negocio.	Medio
Costos del negocio	1. Precio de cada tela, según la calidad. 2. Precio de alquiler de locales para la venta. 3. Precio de transporte de los productos. 4. Pago a trabajadores.	Bajo

Ahora, analiza tus conocimientos sobre el producto o servicio que tú quieres ofrecer en tu idea de negocio.

Escribe tu idea: _____

Entonces completa la tabla:

Tema	Conocimientos necesarios	Nivel de conocimiento
Producto		
Manejo		
Costos del negocio		

Contesta las preguntas:

- ¿Cuáles son los conocimientos que necesitas reforzar antes de poner en marcha tu idea de negocio?

- ¿Qué harás para reforzar estos conocimientos? Escribe tres ideas concretas:

1.

2.

3.

- ¿Con qué personas, organizaciones, empresas, etc. necesitarás tener contacto para realizar tu idea de negocio?
¿Cómo establecerás el contacto?

Nombre:

Cómo establecer el contacto:

Nombre:

Cómo establecer el contacto:

Nombre:

Cómo establecer el contacto:

- ¿Qué recursos materiales y humanos necesitas para poner en marcha tu idea de negocio?

- ¿Cuentas con los recursos anteriores? Si no es así, ¿qué estrategias utilizarás para conseguirlos? Explica tu respuesta:

- Realizar tu idea de negocio, ¿modifica algún aspecto de tu plan de vida? ¿Cuál? Explica tu respuesta:



Autoevaluación



1. Demuestro lo aprendido

a. Marca con un cheque  la respuesta correcta:

- Pensar en un producto o servicio que puedas ofrecer a un tipo de personas que tiene una necesidad específica a resolver se llama...
 - ☐ buscar un empleo.
 - ☐ idea de negocio.
 - ☐ realizar un trabajo.
- Para poner en marcha una idea de negocio...
 - ☐ es necesario responder antes a preguntas como: ¿a qué necesidad de las personas responde el negocio?, ¿quién es el cliente potencial?, ¿podré obtener ganancias?
 - ☐ no hay que pensar mucho, es mejor lanzarse a probar.
 - ☐ es imprescindible que mi familia tenga experiencia en el negocio.
- Las ganancias son...
 - ☐ el dinero que hace falta gastar para que funcione el negocio.
 - ☐ los ingresos que entran cada día al negocio.
 - ☐ el dinero que queda cuando a los ingresos del negocio se le restan los gastos que se han tenido que realizar.
- Diversificar una idea de negocio significa...
 - ☐ participar en varios negocios a la vez.
 - ☐ identificar otras ideas de negocio que hay detrás de un producto o servicio.
 - ☐ vender más cantidad del mismo producto o servicio.
- Antes de instalar un negocio es imprescindible contar con conocimientos sobre...
 - ☐ el producto o servicio, cómo manejarlo y sus costos.
 - ☐ el funcionamiento de un negocio similar en otro país.
 - ☐ otros productos o servicios similares.

b. Relaciona cada producto o servicio con las posibles formas de diversificación de un negocio relacionado.

Manualidades

Ofrecer servicios de entrenamiento personalizado.

Vender centros de mesa al por mayor.

Entrenamiento deportivo

Importar herramientas para cortar y moldear foamy.

Vender grama sintética.

2. *Aplico mi aprendizaje: Mi idea de negocio*

Ha llegado el momento de presentar tu idea de negocio a otras personas. Hacerlo te ayudará a identificar fortalezas y debilidades de tu idea y así poder mejorarla.

Realiza este ejercicio en una hoja y archívalo en tu portafolio

Realiza una **infografía** que muestre de forma clara y eficaz tu idea de negocio. Una infografía es un cartel que contiene dibujos, diagramas y palabras o frases cortas que comunican una idea. Puedes consultar algunos ejemplos de infografías escribiendo en tu buscador “*Posts tagged infografía para emprendedores*”. Publicado por EmprendePymes el 7 de enero de 2018” o en el link: <https://bit.ly/2kZ5Mmp>

Tu infografía debe contener la información que se indica a continuación. Escribe aquí las ideas que después trasladarás a la infografía con palabras, dibujos o símbolos:

1. Necesidad de la que surge la idea de negocio.

2. Producto o servicio a ofrecer.

3. Características del cliente potencial.

4. Descripción del funcionamiento del negocio.

5. Recursos humanos y materiales necesarios.

NOTA: recuerda que en este módulo llegamos hasta la idea de negocio. Después de este paso, es importante que realices un plan de negocios, que te asegures que sea factible y buscar financiamiento para tu emprendimiento a través de instituciones como organizaciones, cooperativas o bancos.

Utiliza la infografía para presentar tu idea de negocio a tu familia y amigos, solicitándoles sugerencias para mejorar la idea y apoyos para llevarla a cabo.

3. Reflexiono sobre mi aprendizaje

a. Marca con un cheque la casilla que mejor refleja tu alcance de cada logro:

Excelente
Bien
Necesito mejorar

Después de estudiar	Aspectos a evaluar			
	Identifico los tipos de emprendimiento.			
	Identifico los conocimientos previos a desarrollar antes de comenzar una idea de negocio.			
	Aplico la diversificación de ideas de negocio.			
	Diseño una idea de negocio.			

Vuelve al contenido de la semana y repasa los temas relacionados con los logros que no has alcanzado satisfactoriamente.

b. Completa la tabla escribiendo, al menos, dos elementos en cada columna:

Sobre los contenidos de esta semana...		
¿Qué sabía?	¿Qué aprendí?	¿Qué dudas me quedan?

No olvides consultar tus dudas en el círculo de estudio hasta asegurarte de que las hayas resuelto.

c. ¿Cómo aplicaré en mi vida lo que he aprendido esta semana? Escribe dos ideas concretas y dibújalas en el siguiente espacio. También puedes pegar recortes.

“

”