

## **LA IDEA EMPRESARIAL**

### **¿CÓMO ENCONTRAR IDEAS INNOVADORAS?**

Uno de los principales problemas que surgen a la hora de poner en marcha una empresa es ¿Cómo encontrar ideas innovadoras? ¿Dónde está el origen de las ideas o proyectos que se convierten en empresas de éxito?

Se trata de mantener una actitud emprendedora ante el mundo que nos rodea, identificar oportunidades y analizar con la perspectiva de una actividad empresarial gran parte de las situaciones cotidianas. Así lo están haciendo, por ejemplo, los emprendedores y emprendedoras de nuevas empresas entorno a Internet.

En muchos casos la idea empresarial surge como consecuencia lógica de la vida personal o profesional de sus promotores y promotoras. Todo el mundo tenemos relación con un sinnúmero de actividades económicas y empresariales, como consecuencia de nuestro trabajo, nuestros propios hábitos de consumo o nuestros hobbies y aficiones, que pueden generar ideas explotables económicamente. Se trata de buscar un hueco en el mercado más que de intentar revolucionarlo.

Se suele pensar que la única opción para poner en marcha una empresa con éxito es descubrir algún producto o servicio absolutamente novedoso o hacer algo que nadie más haga. Evidentemente, ser la única es una de las posibilidades, pero si observamos a nuestro alrededor lo habitual es que muchas empresas compitan ofreciendo los mismos productos y servicios. Lo que cada una de estas empresas está haciendo es diferenciar su producto o servicio del de las demás, intentando así captar la atención de su clientela, por ejemplo siendo la más barata, la más rápida, la que ofrece mayores garantías, mejor trato a la clientela o cualquier otro atributo que haga su oferta más atractiva.

### **PAUTAS A SEGUIR**

Sí que existen caminos que podemos utilizar para concretar nuestro espíritu emprendedor. A título indicativo, algunos son los siguientes:

- Descubrir una oportunidad nueva
- Dar forma de empresa a habilidades o gustos personales
- Adaptar una idea existente en el mercado, aquí o en otro país.
- Encontrar una nueva forma de producir o distribuir algo ya existente
- Perfeccionar un eslabón de la cadena de valor de un producto o servicio
- Comprar una empresa
- Segregar una parte de una empresa
- Asociarse a una persona intuyente
- Apostar por un emprendedor o emprendedora

Como puede verse, la única forma no es empezar desde cero y crear una empresa propia. Se puede ser emprendedora comprando una empresa en funcionamiento o acudiendo al tópico de hacerse franquiciada de una marca.

Los cinco primeros caminos anteriores son los más puramente emprendedores. El sexto y el séptimo tienen además, un componente más técnico. Los dos últimos no suelen dar resultado. Seguramente, lo más importante es que quien promueve el proyecto crea en su idea y esté decidido o decidida a ponerla en marcha.

A partir de esta premisa, la primera recomendación es empezar a analizar las posibilidades de la idea. No se trata solamente de reflexionar con mayor detalle sobre sus posibilidades y características, sino de contrastar opiniones con sus posibles usuarios y usuarias y con personal experto. Si tras estos primeros contactos las sensaciones que hemos percibido son buenas, ha llegado el momento de empezar a dedicar tiempo y esfuerzos al proyecto sistemáticamente.

## **PLANES DE FUTURO**

Cualquier producto o servicio tiene posibilidades de explotación empresarial en función de que las tenga entre el público consumidor del futuro. No hay que pensar estáticamente, sino dinámicamente, ni en términos de producto, sino de consumidor y consumidora.

Una vez identificada la idea, plantear diversas alternativas analizarlas y elegir la idónea. No vale con una idea. Una idea no equivale a una oportunidad de crear una empresa, salvo que sea susceptible de ser explotada económicamente. A partir de ahí, los primeros pasos deben incluir un análisis de las empresas que ya están operando en el sector y sus posibilidades de reaccionar frente a la nuestra, y una reflexión sobre el binomio inversión inicial/nivel de experiencia requerida y disponible.

Preguntas que pueden ayudar a identificar oportunidades:

- ¿Se puede hacer mejor este producto?
- ¿Se puede anticipar cambios en la tecnología de la fabricación?
- ¿Se podría prestar mejor este servicio?
- ¿Tiene algún defecto que se podría corregir?
- ¿Se puede utilizar para otra cosa?
- ¿Llega a toda la clientela posible?
- ¿Se puede vender de otra forma?
- ¿Se está haciendo en otros sitios?
- ¿Hay oportunidades, entre las anteriores, que se pueden relacionar con mis aficiones, gustos, intereses y capacidades?

## IDEAS PARA EMPEZAR TU PROPIO NEGOCIO

- Invierte tiempo visualizando cual sería tu trabajo/ocupación ideal; y anota todas las ideas que se te ocurran
- De la lista de ideas, selecciona aquellas que más te gustaría hacer y aquellas que puedas hacer muy bien, para las cuales tienes talento
- De todas tus ideas también selecciona aquellas que requieran una inversión inicial que seas capaz de afrontar. Además de buscar un hueco en el mercado y transformarte en una experta
- Cuestiona tus ideas haciéndote las siguientes preguntas:
  - ¿Hay una necesidad real de este producto o servicio en el mercado?
  - ¿Cuáles serían las razones por las que mi potencial clientela compraría mi producto o servicio?
  - ¿Tiene mi producto o servicio un costo efectivo y es capaz de dejar una ganancia lógica para sostener un negocio?
- Empieza probando con tus familiares, amistades o gente de tu barrio
- Ofrece tu producto o servicio, gratis o al costo a tus amistades y familiares; pidiéndoles su honesta opinión a cambio.
- Luego, con toda la valiosa información obtenida como resultado de tus primeras experiencias en el mercado, puedes ajustar y mejorar tu producto para satisfacer mejor las necesidades de tu clientela potencial.