



De la Idea al Mercado:

Emprendimientos
Productivos y Comunitarios



Foto de Shane Rounce en Unsplash

Emprendimiento O

Un camino a la transformación



¿Qué es el emprendimiento?

La acción de crear un negocio con el objetivo de generar ganancias.



Transformación



Transformación del mundo para resolver grandes problemas, iniciar un cambio social, crear o vender un producto con valor agregado.



Foto de [Sandy Kato](#) en [Unsplash](#)



“

*No es sobre las ideas.
Sino sobre hacer que éstas
se vuelvan realidad.*

Scott Belsky.



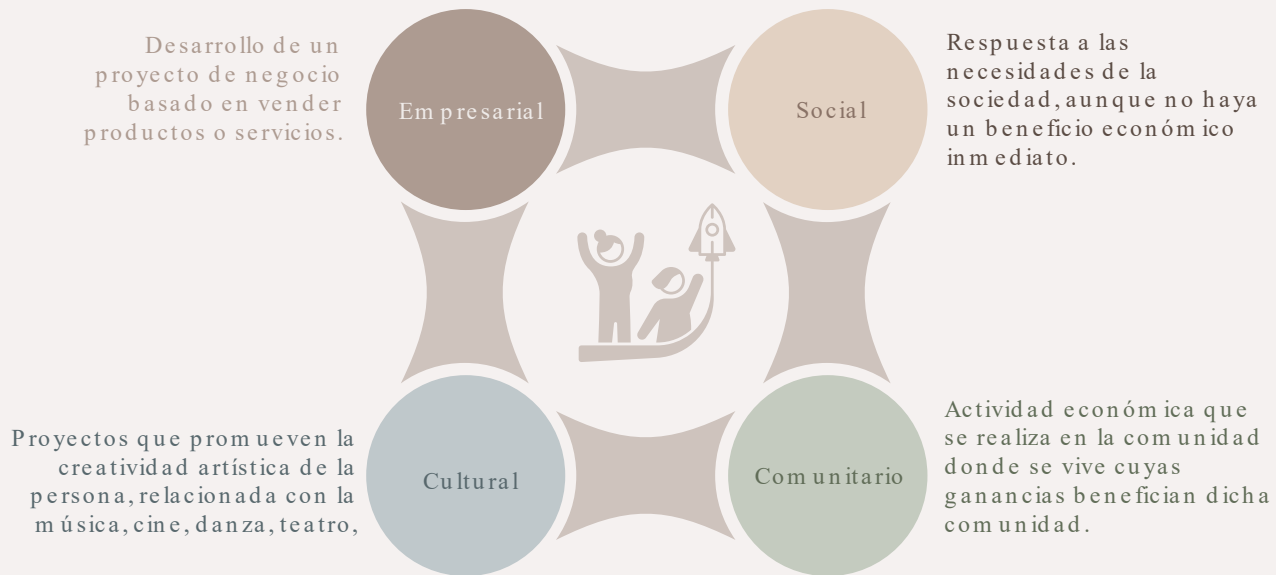
La importancia el emprendimiento



Foto de [Diego PH](#) en [Unsplash](#)



Tipos de emprendimientos



Emprendimiento comunitario



Características del Emprendimiento Comunitario

- Se organiza con miembros de una **misma comunidad** con la finalidad de incrementar los ingresos
- Se realiza con **productos que son elaborados dentro de la misma comunidad** bien sea con recursos agrícolas o artesanales
- Tiene como propósito incrementar la economía de las personas que viven dentro de la comunidad para crear nuevas fuentes de trabajo y **mejorar la calidad de vida**
- Debe involucrar no solo su entorno y tradición, sino también **estimular** aquellos aspectos relacionados con **su riqueza cultural**
- La actividad productiva que se quiera promover, debe **asociar los aspectos culturales, sociales, económicos y tradicionales**, para garantizar así la **sostenibilidad a largo plazo**



Foto de [Hannah Busing](#) en [Unsplash](#)



Todo comienza con

Una idea

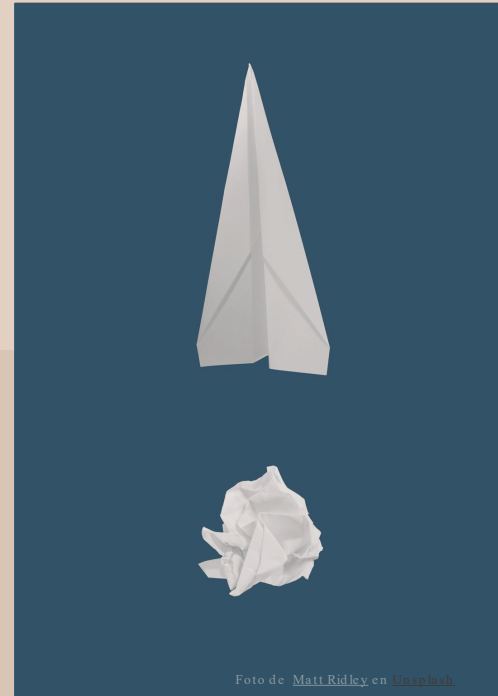
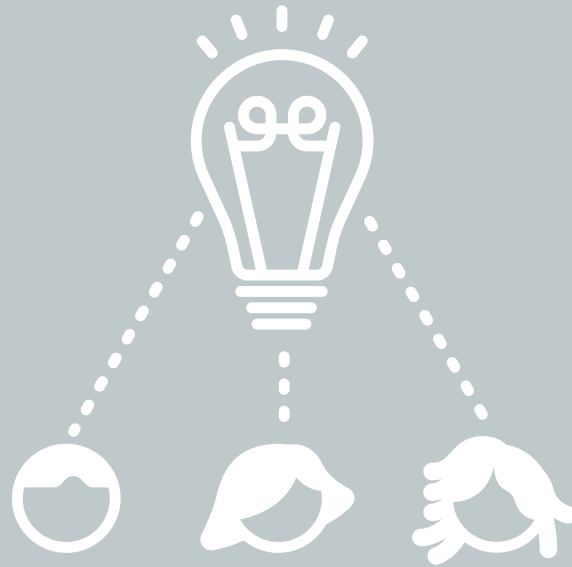


Foto de [Matt Ridley en Unsplash](#)



La idea

El punto de partida



Empezamos teniendo una idea...

Tener una buena idea es el primer paso para lograr el éxito. Encuentra un problema que valga la pena resolver o una oportunidad en el mercado.



Idea de Negocio Vs. Modelo de Negocio



Idea de Negocio

- Es la noción de un producto o servicio que deseamos ofrecer en el mercado.
- Una idea de negocio puede llegar a ser la clave de un gran proyecto de emprendimiento.
- Es un concepto que debe evolucionar en un modelo de negocio.



Modelo de negocio

- Cómo extraer valor monetario a partir de la idea del producto o servicio.
- La estructura que nos ayuda a definir como una idea genera valor a los clientes y cómo se obtiene una retribución.
- El modelo de negocio nos ayuda a definir si mi idea es viable, sostenible y escalable.



Claves para que las ideas se conviertan en un emprendimiento

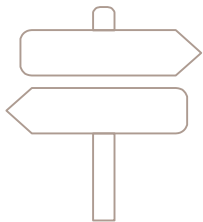
Foto de [Cristian Escobar](#) en [Unsplash](#)



Características de una buena idea de negocio



El proceso para estructurar una buena idea



1. Detecta el punto de partida

- Una gran idea es la que realmente soluciona un problema y satisface una necesidad del mercado.
- Una buena forma para generar ideas es a partir de lo que existe o en lo que sabemos hacer.

2. Conoce tu cliente

- La base para el éxito de una buena idea de negocio es conocer muy bien a quien va dirigida.
- La empatía con nuestros clientes es el punto de partida, conocer sus gustos, comportamientos y necesidades.

3. Investiga el mercado

- Es importante conocer el mercado para entender donde se mueve mi cliente ideal.
- Conocer los competidores y su oferta.

4. Estructura tu idea

- Con la información del cliente y el mercado se puede reestructurar tu idea original.
- Identifica qué es lo destacado de tu idea y defínela muy bien.

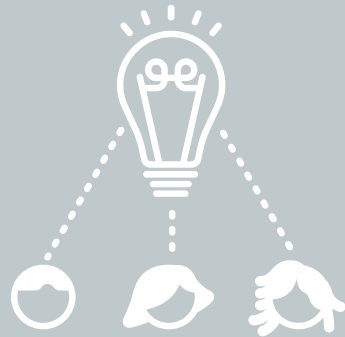
5. Haz una prueba

- Importante validar tu idea con tus clientes para conocer su impresión.
- Probar una idea en etapa temprana nos brinda información importante de su viabilidad a bajo costo.



La idea

Detecta el punto de partida



Idea: Punto de partida

De dónde nace la idea

(soluciono algo, una necesidad, una oportunidad, una habilidad)

¿Cuál es el cliente que tienes en mente?

¿Quiénes y cómo lo harán?

¿Qué puedes mejorar?

¿Quién lo va a pagar?

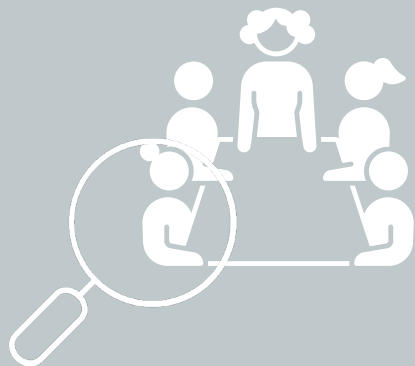
¿Cuánto están dispuestos a pagar?

¿Qué podrías hacer diferente?



Conoce tu Ciente

Crear perfil de cliente



Perfil de Cliente

Cliente

Razones para usar
nuestro producto

Razones para comprar
nuestro producto

Personalidad

Intereses

Habilidades

Por dónde compra
(hábitos de compra)



Investiga el mercado

Analiza tu mercado



Análisis de Mercado

Describe tu mercado
(Actual / potencial)

¿Por qué te prefieren?

¿Qué dicen de tu
producto?

¿Quiénes ofrecen
algo parecido?

¿Cómo te
diferencias de los
competidores?

¿Quién es el que más
vende?

¿Cuánto cobran?



Gracias!!

Diana Vivas

