# Comportamiento Emprendedor

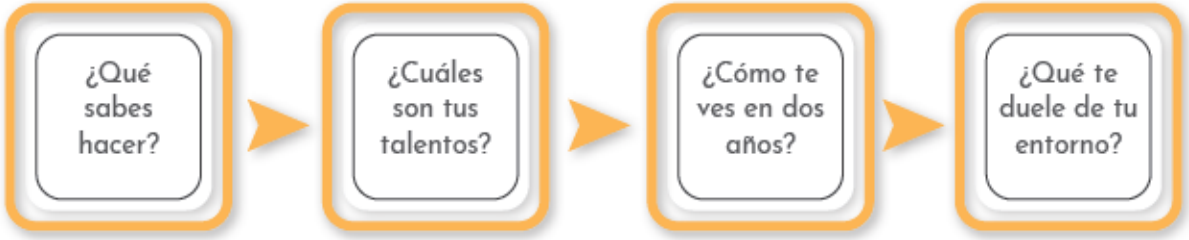




GC-F-004v.06

# DESCUBRE TU IDEA

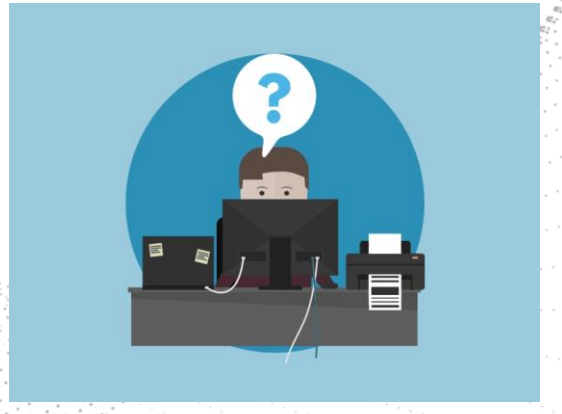
## ¿Por qué quieres emprender? ¿cuál es tu propósito o visión en la vida?




Ubica las respuestas a las preguntas en una gráfica similar a esta y encuentra tu propósito:





# Una idea puede surgir de...



- Un propósito
- Una potencialidad tuya o del entorno
- Un problema, necesidad u oportunidad.



## ...o la suma de todos

- Formación académica
- Gustos o intereses personales
- Habilidades y destrezas
- Experiencia profesional y laboral
- Cambios sociales del entorno
- Recursos en el entorno
- Diversidad de formas de entretenimiento
- Desarrollo de nuevas tecnologías
- Especialización mediante la tercerización
- Publicaciones especializadas

# HERRAMIENTAS PARA LA IDEACIÓN

**Primera herramienta** → Durante cinco minutos vas a escribir todas las funcionalidades alternativas que pueda tener un tenedor que no sea el uso para el que fue creado: comer.

**Segunda herramienta** → Lluvia de ideas, toma tu cronómetro y cuentas con 10 minutos para generar la mayor cantidad de ideas.

**Tercera herramienta** → Busca una idea que comience por cada vocal, durante 3 minutos:



A _____

E _____

I _____

O _____

U _____

| Formato de evaluación de ideas de negocio | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| No. | Idea de negocio | Perspectiva de persona | | | | | Perspectiva de mercado | | | | | Perspectiva recursos | | | | | |
| | Criterios de evaluación:<br>5-Totalmente<br>4-En un alto porcentaje<br>3-En un porcentaje aceptable<br>2 -Muy poco<br>1 -Nada | Me gusta la idea | Tengo talento para ejecutar la idea | Conozco sobre el tema | Tengo experiencia | Tengo una red de contactos | Hay mercado potencial | La idea atiende necesidades insatisfechas | Conozco la competencia | Sé cómo vender el producto | La idea es innovadora | Puedo conformar un equipo | Cuento con la tecnología necesaria | Puedo conseguir materias primas | Cuento con los recursos económicos | Este negocio puede ser rentable | T O T A L * |
| | Ejemplos | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Servicio de correo para tiendas y pequeños negocios | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3,93 |
| 2 | Producción y venta de bocadillo dietético | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3,33 |
| *Para obtener el total, se suman todos los puntajes de la idea y se dividen por 15 (total de factores que califican). | | | | | | | | | | | | | | | | | |



# Plasma tu idea




Un ejemplo de producto es: Una gaseosa



Un ejemplo de servicio es: Consultoría jurídica.

NOMBRES DE EMPRESAS RECONOCIDAS

BAVARIA

corona

DISEÑADOR GRAFICO



ESLOGAN




LOGOTIPO





# Validemos tu prototipo

Tips para no olvidar:

1. Es importante que tengas en cuenta cuál es tu objetivo al realizar las entrevistas: el cual no es vender.
2. Debes tener apertura a las críticas pues son las que te permiten realizar mejoras.
3. Haz preguntas abiertas que te permitan indagar a profundidad.
4. Si la respuesta es sí o no, pregunta por qué.
5. Analiza los comportamientos del experto o de tus clientes, que les genera emoción o incomodidad sobre el problema planteado.
6. Recuerda que es una conversación, toma- te tu tiempo para explicar tu idea y de dónde surgió, apóyate del prototipo que creaste.
7. No respondas las críticas con justificaciones; estas servirán para avanzar.

Preguntas para clientes potenciales:

A. ¿Considera que el producto o servicio ofrecido suple su problema o necesidad?
B. ¿Cómo satisface actualmente la necesidad presentada?
C. ¿Qué le gustaría cambiar o modificar del producto o servicio que utiliza actualmente?
D. ¿Qué es lo que más le agrada del producto o servicio ofrecido? ¿Qué no lo convence?



# MODELO CANVAS

Actividades Clave 5

Recursos Clave 6

Socios Clave 7

Propuesta de Valor 2

Relaciones con los clientes 3

Canales De Distribución 4

Segmentos de Clientes 1

8 Estrucutura de Costos

9 Flujo de Ingresos

# PITCH

Consiste en una presentación verbal de su modelo de negocio en un espacio y tiempo determinados.






FONDO emprender

U OTRAS EMPRESAS PUEDEN ESCUCHARTE




# GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co