



Labra Tu Futuro Empleo Joven

Formación para Emprender y Mejorar
la Empleabilidad de Jóvenes del Medio Rural



Taller Viabilidad de la Idea



1.-Configuración de una idea de negocio:del pensamiento al papel.

2.-Cinco cuestiones para valorar.



➔ 1.-Configuración de una idea de negocio

1.1.-Define tu idea:Describe detalladamente tu Producto/servicio por escrito.

¿Quiénes son tus clientes? ¿en qué mercado te sitúas?, ¿Cual es su propuesta de valor (necesidad de los clientes a la cual da respuesta)



1.2. Conocer el mercado, el sector, la competencia.

El **mercado** puede referirse al espacio geográfico, al perfil sociodemográfico de los clientes, o también se puede entender como la orientación a clientes particulares o a empresas (B2B). Desconocerlo lleva a una pérdida de competitividad que hará peligrar el proyecto



El **sector** estaría conformado por todos los agentes del mercado. Por ejemplo, si vendemos automóviles nuestro sector es el de la automoción y englobaría a fabricantes, a concesionarios, a vendedores de segunda mano, empresas de recambios, etc.

La **competencia** la integran otras empresas y emprendedores que venden el mismo producto o servicio que nosotros.



¿Que métodos podemos utilizar para conocer un mercado?:

- Encuestas.
- Búsquedas en redes sociales.
- Pruebas de productos.
- La técnica del cliente misterioso.



1.3. Revisar puntos fuertes y débiles de la idea:

Analizar ventajas o desventajas del producto/servicio, respecto a la competencia en cuanto a : atributos (características-funciones), beneficios para el cliente, valor o precio, relación con los hábitos de vida de los clientes, tasa de retorno del negocio, etc.



➔ 2.-Cinco cuestiones para valorar.

2.1.-¿ Hay demanda de tu producto en el mercado?

El segmento de mercado debe tener un tamaño que haga el negocio rentable y factible de crecer en el mediano plazo



2.2.-¿ Es factible la puesta en marcha del negocio ahora?

Hay que analizar que tiempo requiere la puesta en marcha, así como si se dispone de los recursos necesarios.



2.3.-¿ Es rentable ahora el negocio, cuando lo sería?

Revisar su tasa de retorno y cuando se cubrirían los costes de lanzamiento.



2.4.-¿ Es un producto/ servicio diferenciado de la competencia?

Aunque se logre un nicho de mercado único, es necesario reinventar el producto de forma continua.



2.5.-¿ Estas motivado para emprender?

¿Que expectativas tienes de alcanzar tus objetivos?



Labra Tu Futuro
Empleo Joven

MUCHAS GRACIAS

labratufuturo@aytojerez.es



Ayuntamiento de Jerez

Reactivación económica, Captación de
inversiones, Educación y Empleo

<https://www.jerez.es/emprendimiento/formacion/labratufuturo/>



Ayuntamiento de Jerez
Reactivación económica, Captación de
inversiones, Educación y Empleo



GDR Campiña
DE JEREZ Y COSTA NOROESTE



iti INVERSIÓN TERRITORIAL
INTEGRADA
PROVINCIA DE CÁDIZ



Junta de Andalucía
Consejería de Agricultura, Ganadería,
Pesca y Desarrollo Sostenible



UNIÓN EUROPEA
LEADER
Programa de Desarrollo Rural

Taller “Viabilidad de la idea”

13