

# La idea de negocio



# La idea de negocio

- La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad, hará que tengamos éxito o no.
- Pero no sólo basta con tener una buena idea, es necesario evaluarla y comprobar su viabilidad. Por ello, la primera parada del camino del emprendedor es concretar la idea de negocio y describirla de la forma más precisa posible. Para ello, a la hora de plasmarla por escrito debes dejar claro los siguientes puntos.

- Descripción del producto o servicio que vas a ofrecer al mercado.
- La necesidad que cubre tu producto o servicio. Si tu idea de negocio cubre una nueva necesidad tendrás muy poca competencia.
- Clientela potencial: ¿A quién está dirigido? Hay que concretar las características esenciales que definen a nuestros clientes objetivo.
- Competencia: Hay que hacer un análisis exhaustivo de los productos o servicios de la competencia, cuáles son sus características y que métodos o estrategias utilizan aquellas empresas con las que vas a competir en el mercado.
- Valor añadido: Es la parte en la que queda plasmado que va a diferenciar tu producto, qué va a hacer que se convierta en la mejor opción para los compradores.

- Las fuentes de las ideas de negocio son muy diversas y variadas, pero todas persiguen un objetivo común: encontrar el producto o servicio que hará que los clientes quieran comprarlo.