

BACHILLERATO · FAG · UNIDAD 2

La idea de negocio y el mercado

Detectar necesidades, estudiar el mercado y elegir con datos

2

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- 💭 Detectar necesidades y generar ideas con técnicas creativas.
- 🌍 Analizar el entorno y la competencia de una idea de negocio.
- 👩‍💻 Conocer al cliente con un mapa de empatía.
- 📊 Diseñar una encuesta sin sesgos y tabular sus resultados.
- 🎯 Elegir una idea con un análisis DAFO y una matriz de criterios ponderados.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Tres ideas y diez despachos



El equipo de Nexo tiene tres ideas candidatas y un **dossier simulado de diez despachos**.

Seis muestran interés por los pedidos programados, tres aceptarían probarlos y **ninguno ha pagado**.

❓ ¿Qué hechos y qué opiniones hay en el dossier?

❓ ¿Qué límites tiene una muestra pequeña y simulada?

❓ ¿Qué haría falta para elegir una idea?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **2.1** Detectar necesidades y generar ideas
- **2.2** El entorno de tu idea
- **2.3** El cliente
- **2.4** Investigación de mercados
- **2.5** DAFO y elección de la idea
- **Caso** Caso resuelto: Tres ideas y diez despachos

De la necesidad a la oportunidad

1

Necesidad

Personal, económica o social.

→

2

Ideas

Con técnicas creativas: primero cantidad.

→

3

Demanda

Clientes con un problema real que pagarían.

→

4

Acceso y capacidad

Llegar a ellos y poder cumplir.

CLAVE

Una idea te gusta a ti; una oportunidad le resuelve un problema a alguien que pagaría por ello.

PESTEL: el entorno general

FACTOR	EJEMPLO PARA NEXO
Político	Ayudas a la digitalización de pequeñas empresas
Económico	Si suben los costes de transporte, sube el precio de entrega
Social	El teletrabajo cambia cuánto material consumen los despachos
Tecnológico	Pedidos por formulario o por aplicación
Ecológico	Cajas reutilizables en los pedidos periódicos
Legal	Protección de datos de los clientes; normas de facturación

CLAVE

Cada número del plan necesita su ficha de fuente: organismo, fecha, ámbito, unidad, dato, enlace y límite de uso.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

«No he encontrado competidores» significa que…

A no hay competidores.

B no se han encontrado: hay que declarar cómo, dónde y cuándo se buscó.

C existe un nicho seguro.

✔️ Puede reflejar una búsqueda incompleta o falta de demanda; no prueba que haya un nicho.

Mapa de empatía



Piensa y siente

Quedarse sin material justo antes de un plazo.



Ve y oye

Catálogos de varios proveedores; «pide lo que haga falta, pero sin gastar de más».



Dice y hace

Compra poco y a menudo; compara precios en internet.



Esfuerzos y resultados

Le molesta rehacer pedidos; quiere no perder tiempo.

CLAVE

Marca como hipótesis todo lo que no esté comprobado. Lo que la persona **hace** pesa más que lo que dice.

Preguntas sesgadas frente a neutrales

🚫 Sesgada

- ¿Verdad que le sería útil no quedarse nunca sin material?
- ¿Cuánto más pagaría por un servicio tan cómodo?
- ¿Le gusta nuestra idea?

VS

✅ Neutral

- ¿Cómo compra ahora el material de oficina?
- ¿Qué le pasó la última vez que se quedó sin material?
- ¿Qué le haría cambiar de proveedor?

CLAVE

Indica siempre cuántas personas respondieron: «13 de 20» dice más que «65 %».

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Con 13 «sí» entre 20 respuestas de despachos (datos inventados), podemos decir que…

A el 65 % de los despachos de la ciudad se queda sin material.

B el 65 % de los 20 que respondieron se quedó sin material; no se extrapola.

C la demanda está validada.

✔️ La muestra es pequeña, no aleatoria y simulada: el margen de error es de unos ±22 puntos.

El DAFO de Nexo

	ASPECTOS NEGATIVOS	ASPECTOS POSITIVOS
Internos	**Debilidades:** equipo pequeño; sin marca conocida; poca capacidad de almacén	**Fortalezas:** experiencia comercial de Aldara; catálogo con códigos; trato cercano
Externos	**Amenazas:** grandes plataformas con precios bajos; retrasos del proveedor	**Oportunidades:** despachos pequeños con poco tiempo para comprar; teletrabajo

CLAVE

Cada casilla se apoya en un dato o una observación.

Elegir con datos



El equipo de Nexo

Compara tres ideas con diez despachos simulados.

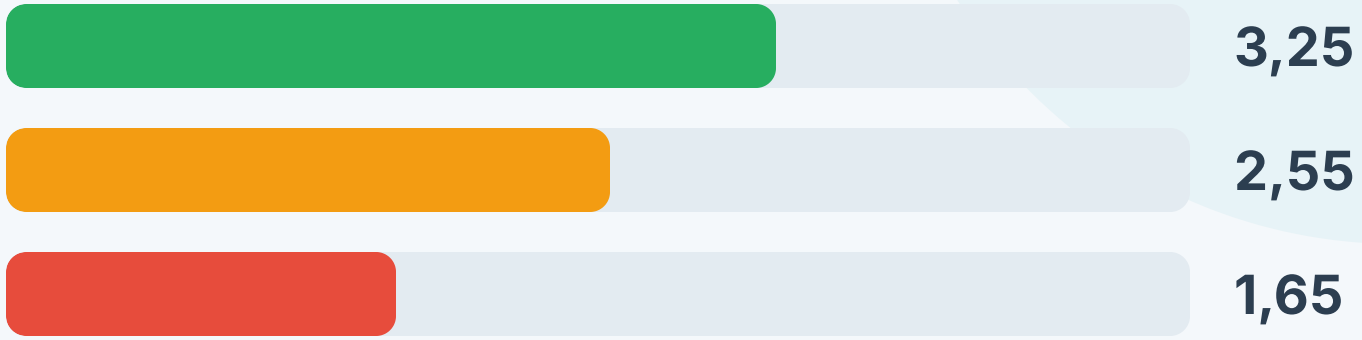
1. **Datos.** 6 de 10 interesados; 3 aceptarían una prueba; 0 han pagado.
2. **Pesos.** Demanda 35 %, capacidad 25 %, inversión 20 %, riesgo 20 %, antes de puntuar.
3. **Puntuar.** Distribución 3,25; suscripción 2,55; online 1,65.
4. **Sensibilidad.** Con pesos del 25 %: 3,25, 2,50 y 1,75. El orden no cambia.
5. **Decisión.** Distribución con piloto, si al menos un despacho concreta la prueba.

✔ **Elegir no es acertar: es decidir con lo que sabes y declarar lo que falta.**

CASO RESUELTO · P. 34 · CASO FICTICIO

Puntuación ponderada

Puntos sobre 5 con los pesos del caso.



Puntuaciones y pesos: juicios del equipo (caso ficticio).

CLAVE

La matriz resume juicios: no es una verdad matemática.

REPASO

Ideas clave

- **Oportunidad:** demanda, acceso y capacidad.
- **Entorno:** PESTEL y cinco fuerzas, con ficha de fuente por dato.
- **Cliente:** mapa de empatía con hipótesis marcadas.
- **Muestra:** pequeña y por conveniencia sirve para explorar, no para medir.
- **Datos personales:** solo los necesarios.
- **Decisión:** pesos antes de puntuar, incertidumbre y condición de revisión.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué conducta del cliente probaría que existe demanda?
2. ¿Qué dato de tu idea es el más débil?
3. ¿Qué te haría cambiar de idea?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**