

BACHILLERATO · GPE · UNIDAD 2

La idea de negocio y su entorno

Necesidades, creatividad, PESTEL, DAFO y propuesta de valor

2

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- 🔍 Detectar necesidades y oportunidades a partir de la observación, la entrevista y los datos.
- 💬 Generar ideas con técnicas de creatividad y elegir entre ellas con una matriz de impacto y esfuerzo.
- 🌐 Analizar el entorno de una idea con el modelo PESTEL, atendiendo también a las externalidades positivas y negativas y a sus posibles efectos sobre las desigualdades.
- ⚖️ Construir un DAFO y decidir con criterios económicos, sociales y ambientales.
- 🎯 Redactar una propuesta de valor y completar un lienzo de modelo de negocio básico.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Es octubre en el **CIFP Valdeluz**. Aldara ha aceptado probar la reposición programada, pero quiere saber algo más antes de comprometerse: si un despacho pagaría por ella. Itziar ha visitado a diez despachos de la zona y seis han mostrado un interés verbal, pero aún no hay evidencia de compra. Tiago ve en esa cifra una señal de éxito; Nayara, una señal de que hay que seguir preguntando; Celso, una pregunta que todavía no tiene respuesta. Tú, mientras tanto, tienes que pasar de tres ideas vagas a una idea elegida con datos. Al terminar la unidad podrás decidir cuál merece tu tiempo y explicar por qué.

❓ **Piensa en una necesidad que tengas cerca y que nadie cubra bien. ¿Cómo comprobarías que no eres la única persona que la tiene?**

❓ **Seis de diez personas dicen que un servicio «les interesa». ¿Cuántas crees que lo pagarían? ¿Cómo lo averiguarías?**

❓ **¿Qué cosas de fuera de tu empresa, como las leyes, la economía o la tecnología, pueden hacer que una buena idea funcione o fracase?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

2.1 Detectar necesidades y oportunidades

2.2 Técnicas de creatividad

2.3 El entorno de tu idea: PESTEL

2.4 DAFO y elección de la idea

2.5 Propuesta de valor y lienzo

Cuatro técnicas de creatividad

TÉCNICA	CÓMO SE USA	CUÁNDO CONVIENE
Lluvia de ideas	10 minutos, cantidad antes que calidad	Al empezar, con un problema claro
Seis sombreros	Un turno por modo de mirar la idea	Para revisar una idea ya elegida
Hibridación	Combinar dos servicios distintos	Cuando hay muchas ofertas parecidas
Cinco porqués	Preguntar por la causa cinco veces	Cuando el problema se repite

CLAVE

Separa **generar** de **juzgar**: la crítica llega después.

Los seis factores del PESTEL

Políticos
Ayudas, estabilidad, ayuntamiento.

Económicos
Renta, empleo, precios, tipos.

Sociales
Costumbres, edad, formación.

Tecnológicos
Herramientas y canales digitales.

Ecológicos
Clima, residuos, energía.

Legales
Normas que hay que cumplir.

CLAVE

El entorno es todo lo que rodea a la empresa y **no controla**.

Tamaño de la oportunidad

PASO DEL CÁLCULO	CÁLCULO	RESULTADO
Hogares con bicicleta	35 % de 4.200	1.470
Reparaciones al año	20 % de 1.470	294
Gasto anual del barrio	294 × 28 €	8.232 €
Con el 25 % de esa demanda	25 % de 8.232 €	2.058 €

CLAVE

Unos 73-74 trabajos al año: **no basta para un local**.

¿Qué idea gana?

Puntuación ponderada de las tres ideas de Nexo (sobre 5; pesos hipotéticos).



Datos inventados del libro.

CLAVE

Si el peso del beneficio sube al 30 %, A queda en 3,85 y C en 3,80: **la decisión depende de los pesos**.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Seis de diez despachos dicen que la reposición les interesa y uno entrega un prepago. ¿Qué cifra cuenta para decidir?

A El 60 % que dice que le interesa

B El 10 % que ha pagado

C Ninguna: son datos ficticios

✔️ Interés no es pago: contrasta la elección con lo que han pagado, no con lo que han dicho.

REPASO

Ideas clave

- **Detectar oportunidades.** Necesidad frente a oportunidad, observación, entrevista y datos, externalidades positivas y negativas, sesgo de confirmación.
- **Creatividad.** Lluvia de ideas y seis sombreros, hibridación y cinco porqués, matriz de impacto y esfuerzo.
- **Entorno.** PESTEL, clientes, proveedores y competencia, tamaño de la oportunidad.
- **Decidir la idea.** DAFO, matriz de decisión con pesos, interés frente a pago.
- **Propuesta de valor.** Frase de propuesta de valor, lienzo de modelo de negocio.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 Elige una necesidad de tu entorno: ¿quién la tiene, cómo la cubre hoy y qué le preguntarías en una entrevista?

2 ¿Qué factor del PESTEL podría hacer fracasar tu idea aunque sea buena?

3 Completa en una frase tu propuesta de valor: ¿para quién, qué problema, qué ofreces y frente a qué alternativa?



¡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**