Unidad 2 · La idea de negocio y su entorno

Resumen · Libro del alumno, págs. 25–40

Una **necesidad** es algo que no está bien cubierto, y puede originar una **oportunidad de negocio** viable cuando se puede atender con recursos razonables y existe un modo de financiar la solución: el cliente en un negocio convencional y, a veces, un tercero en un proyecto social. Se detecta mediante la observación, la entrevista y los datos, y se evalúa con criterios escritos que incluyen las **externalidades**, o efectos sobre quien no participa en la actividad. La **creatividad** se entrena con técnicas como la lluvia de ideas, los seis sombreros, la hibridación y los cinco porqués, y la **matriz de impacto y esfuerzo** ayuda a elegir. El modelo **PESTEL** ordena los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales del entorno, y el **DAFO** cruza debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades; en el PESTEL de un taller, por ejemplo, el régimen de apertura depende de la actividad y del municipio y hay que comprobarlo. Una **matriz de decisión** con pesos obliga a escribir por qué se elige lo que se elige, pero hay que contrastarla con hechos: que seis de diez personas digan que les interesa no es lo mismo que cobrar. La **propuesta de valor** explica qué problema resuelves, para quién y por qué tú, y el **lienzo de modelo de negocio** tiene nueve elementos, de los que la ficha P2 solo trabaja segmento de clientes, propuesta de valor e ingresos; canales y costes vienen después. Los datos del Directorio Central de Empresas ayudan a dimensionar la oportunidad, pero cuentan empresas y no ventas ni empleo. Al observar o entrevistar hay que respetar la privacidad: no se registran datos que identifiquen a las personas. Todo esto sirve para la ficha P2 de tu proyecto: una idea elegida con datos, un entorno analizado y una propuesta que puedes defender en un minuto.

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

DÓNDE SE EXPLICA EN EL LIBRO

- **2.1** Oportunidad · 27–28
- **2.2** Creatividad · 29–30
- **2.3** Entorno · 31–32
- **2.4** DAFO · 33
- **2.5** Propuesta de valor · 34

Material complementario del libro del alumno. Las personas, empresas y situaciones de los casos son ficticias, salvo que se indique otra cosa.