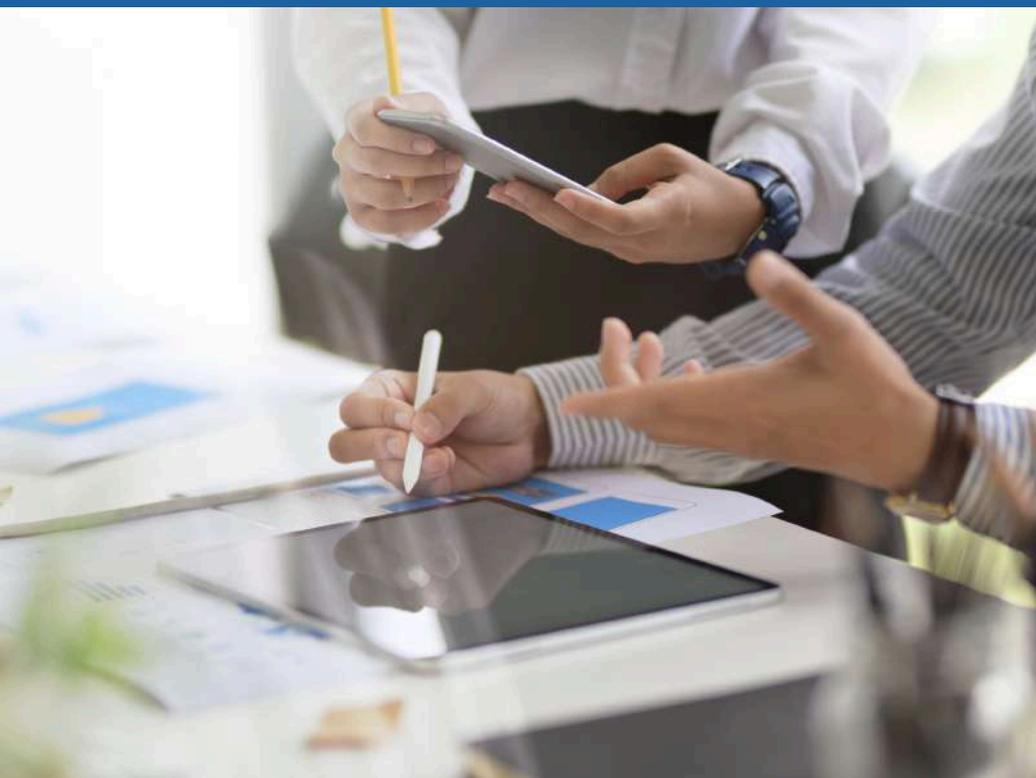


EBOOK: 
Entrepreneur Venezuela

GUÍA BÁSICA

**10 PASOS PARA EVALUAR TU
IDEA DE NEGOCIO**



AUTOR: YORMAN ESTEVES

INTRODUCCIÓN

Evaluar la viabilidad de tu idea de negocio es crucial para maximizar las posibilidades de éxito y minimizar riesgos.

Esta guía te ayudará a analizar los aspectos esenciales antes de dar el siguiente paso.



sv

Entrepreneur Venezuela

AGENCIA DE
MARKETING
DIGITAL

PASO 1

Definición de la Idea de Negocio:

Antes de evaluar, necesitas claridad total sobre tu idea.

Preguntas clave:

- ¿Qué problema resuelve mi negocio?
- ¿Quién es mi cliente ideal?
- ¿Qué producto o servicio ofrezco?

Ejercicio:

Escribe en una frase tu propuesta de valor:
"Mi negocio ayuda a [tipo de cliente] a [resolver un problema] mediante [producto o servicio]."

PASO 2

Investigación de Mercado:

Analiza si existe demanda real para tu idea.

Pasos básicos:

1. Estudio de Clientes Potenciales:

- Encuestas, entrevistas o grupos focales.
- Pregunta: ¿Comprarían este producto/servicio? ¿A qué precio?

2. Competencia:

- Identifica competidores directos e indirectos.
- Evalúa: ¿Qué hacen bien? ¿Qué puedes mejorar?

3. Tendencias del Mercado:

- ¿El mercado está creciendo, estancado o en declive?
- Usa herramientas como Google Trends o informes de la industria.

Resultado esperado:

Confirma que hay un público dispuesto a pagar por tu oferta.

PASO 3

Análisis Financiero:

Asegúrate de que tu idea sea rentable.

Aspectos clave:

1. Costos Iniciales:
 - Inventario, equipos, alquiler, licencias, etc.
2. Gastos Operativos:
 - Nómina, marketing, servicios básicos, insumos.
3. Precios y Márgenes de Ganancia:
 - Define el precio de tu producto/servicio y calcula tu margen.
4. Punto de Equilibrio:
 - ¿Cuántas unidades debes vender para cubrir costos?.

Herramienta útil:

Crea un flujo de caja proyectado para los primeros 6-12 meses.

PASO 4

Modelo de Negocio:

Define cómo funcionará tu negocio.

Aspectos clave del modelo:

- Fuente de ingresos: ¿De dónde vendrá el dinero (venta directa, suscripciones, comisiones)?
- Canales de venta: ¿Cómo llegarás a tus clientes (tienda física, e-commerce, redes sociales)?
- Socios clave: ¿Con quién necesitas colaborar (proveedores, distribuidores, aliados estratégicos)?

Ejercicio:

Utiliza el Business Model Canvas para mapear tu modelo de negocio.

PASO 5

Factores Legales y Regulatorios:

Asegúrate de que tu negocio cumpla con las leyes locales.

Aspectos a revisar:

- ¿Necesitas licencias o permisos?
- ¿Qué impuestos debes pagar?
- ¿Tu idea respeta normas de propiedad intelectual?

Ejemplo:

Si planeas abrir una cafetería, verifica regulaciones sanitarias y licencias de alimentos.

PASO 6

Plan de Marketing:

Comprueba si puedes atraer clientes a tu negocio.

Elementos básicos:

- Segmentación: Define quién es tu cliente ideal.
- Estrategia de atracción: ¿Cómo atraerás tráfico? (redes sociales, SEO, anuncios).
- Presupuesto: Define cuánto invertirás en marketing y publicidad.

Ejercicio:

Describe en una hoja tus tácticas para atraer y retener clientes.

PASO 7

Prueba de Concepto:

Valida tu idea en pequeña escala antes de lanzarte por completo.

Cómo hacerlo:

- **Producto Mínimo Viable (MVP):** Crea una versión básica de tu producto o servicio.
- **Prueba Piloto:** Lanza tu idea a un grupo reducido de clientes y recopila feedback.

Ejemplo:

Si planeas abrir una franquicia, organiza un evento pop-up para probar la ubicación y tu oferta.

PASO 8

Evaluación de Riesgos:

Identifica posibles problemas y planifica cómo enfrentarlos.

Ejercicio:

Crema una lista de riesgos y su probabilidad, como:

- Bajo interés del mercado.
- Dificultades para financiar el proyecto.
- Problemas con proveedores.

Soluciones:

Para cada riesgo, escribe acciones preventivas o planes de contingencia.

PASO 9

Decisión Final:

Reúne todos los datos recopilados y haz una evaluación honesta.

Criterios clave:

- ¿Hay demanda suficiente para justificar tu idea?
- ¿Es financieramente viable?
- ¿Tienes los recursos y capacidades necesarias para ejecutarla?

PASO 10

Evaluar la viabilidad no garantiza el éxito, pero te permite tomar decisiones informadas y reducir riesgos. Si tienes dudas, busca apoyo en nosotros:

PLANTILLA RESUMIDA DE EVALUACIÓN:

ASPECTO	RESULTADO
DEMANDA DEL MERCADO	(ALTA, MEDIA, BAJA)
DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA	(ALTA, MEDIA, BAJA)
RENTABILIDAD ESPERADA	(ALTA, MEDIA, BAJA)
FACILIDAD DE IMPLEMENTACIÓN	(ALTA, MEDIA, BAJA)
RIESGO GENERAL	(ALTO, MEDIO, BAJO)

¡Evalúa estos factores y asegura el éxito de tu idea o negocio! Si necesitas ayuda para tomar decisiones informadas, nuestro equipo está aquí para asesorarte en cada paso del camino.

¿Listo para llevar tu idea al siguiente nivel? Contáctanos para asesoría personalizada:

☎ Teléfono: +58 242 141 5067

☎ Teléfono: +1 217 790 3148

✉ Email: contacto@entrepreneurvenezuela.com

¿Quieres aprender como generar un análisis de factibilidad robusto?, te invitamos a ingresar a la siguiente dirección web, donde te brindaremos info sobre nuestro “curso de Analisis de Viabilidad de tu Idea o Negocio”:

<https://entrepreneurvenezuela.com/analisis-de-factibilidad>

