

DE LA IDEA A LA OPORTUNIDAD



comfama



Alcaldía de Medellín

OBJETIVO GENERAL

Comprender, evidenciar y fortalecer el proceso de generación de ideas empresariales a partir de la identificación de elementos claves para la conformación de la idea, soportado en la revisión de casos cercanos y exitosos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar distintos procesos de generación de ideas de negocios.
- Confrontar casos de emprendimientos con las ideas de negocios generadas.
- Generar distintas ideas de negocios y aplicar en ellas métodos de priorización como la técnica del embudo.
- Brindar herramientas útiles para afinamiento del concepto y el control del proceso de emprendimiento.
- Interiorizar la importancia y forma de jerarquizar ideas de negocio.
- Determinación de la información necesaria para consolidar una oportunidad empresarial.

COMPETENCIAS

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

- Presenta variadas ideas de negocios.
- Presenta ideas de negocios en diferentes sectores de la economía.
- Emplea más de una fuente (tecnología, nuevas disposiciones legales, rediseño, desde el mercado, desde lo práctico) para generar ideas de negocios.
- Utiliza técnicas creativas para generar ideas de negocios.

- Pensamiento sistémico
- Amplitud perceptual

INTELIGENCIA SOCIAL

- Toma la iniciativa para trabajar con otros.
- Intercambia información y experiencias con sus compañeros.
- Identifica el impacto social que conlleva la creación de una empresa.
- Además del beneficio económico es clara una motivación de hacer un aporte importante a su entorno.
- Identifica la importancia de desarrollar redes de contactos.
- Define los aportes que se puede tener por parte de un actor específico en un momento dado.
- Proyecta potenciales uso de recursos con el fin de sacar adelante una iniciativa.

DE LA IDEA A LA OPORTUNIDAD

TEMARIO

- Generación de ideas de negocios
- Construcción de concepto de negocio
- Estructuración de la oportunidad de negocio

GRANDES APRENDIZAJES

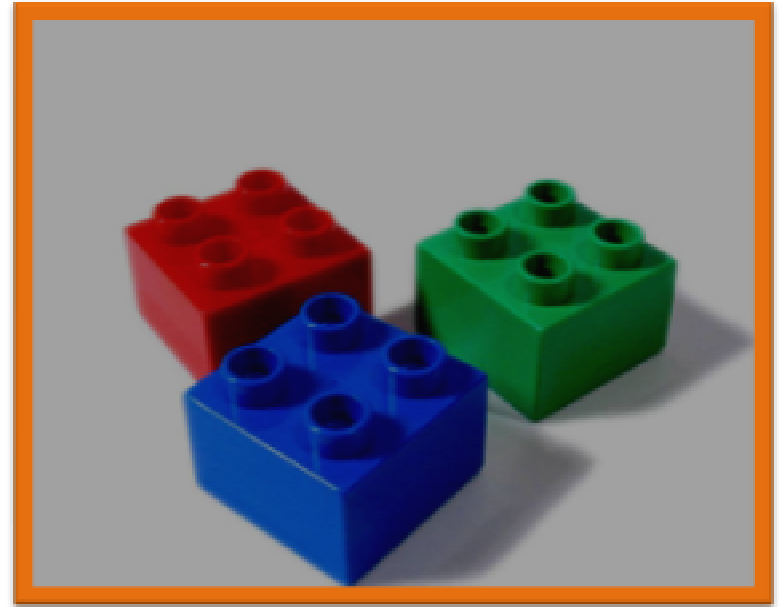
- Proceso de generar ideas
- La importancia de detectar necesidades del mercado.
- La atención a los desarrollos tecnológicos
- Paso de ideas a conceptos y a oportunidad de negocio



ARTICULACIÓN IDEAS - EMPRESAS

DEL MERCADO MISMO:

- Rediseñando un producto existente.
- Creando un nuevo mercado.
- Atendiendo un mercado insatisfecho.
- Desde lo práctico.



DE LOS DESARROLLOS TECNOLÓGICOS:

- Tecnologías de la información y telecomunicaciones.
- Robótica.
- Potencial del sector salud.
- Tecnologías en Alimentos.

ARTICULACIÓN IDEAS - EMPRESAS

DE LAS NECESIDADES Y PROBLEMAS DE LAS EMPRESAS:

- Problemas operativos.
- Los residuos que generan.
- Aprovechamiento de mercados cautivos.

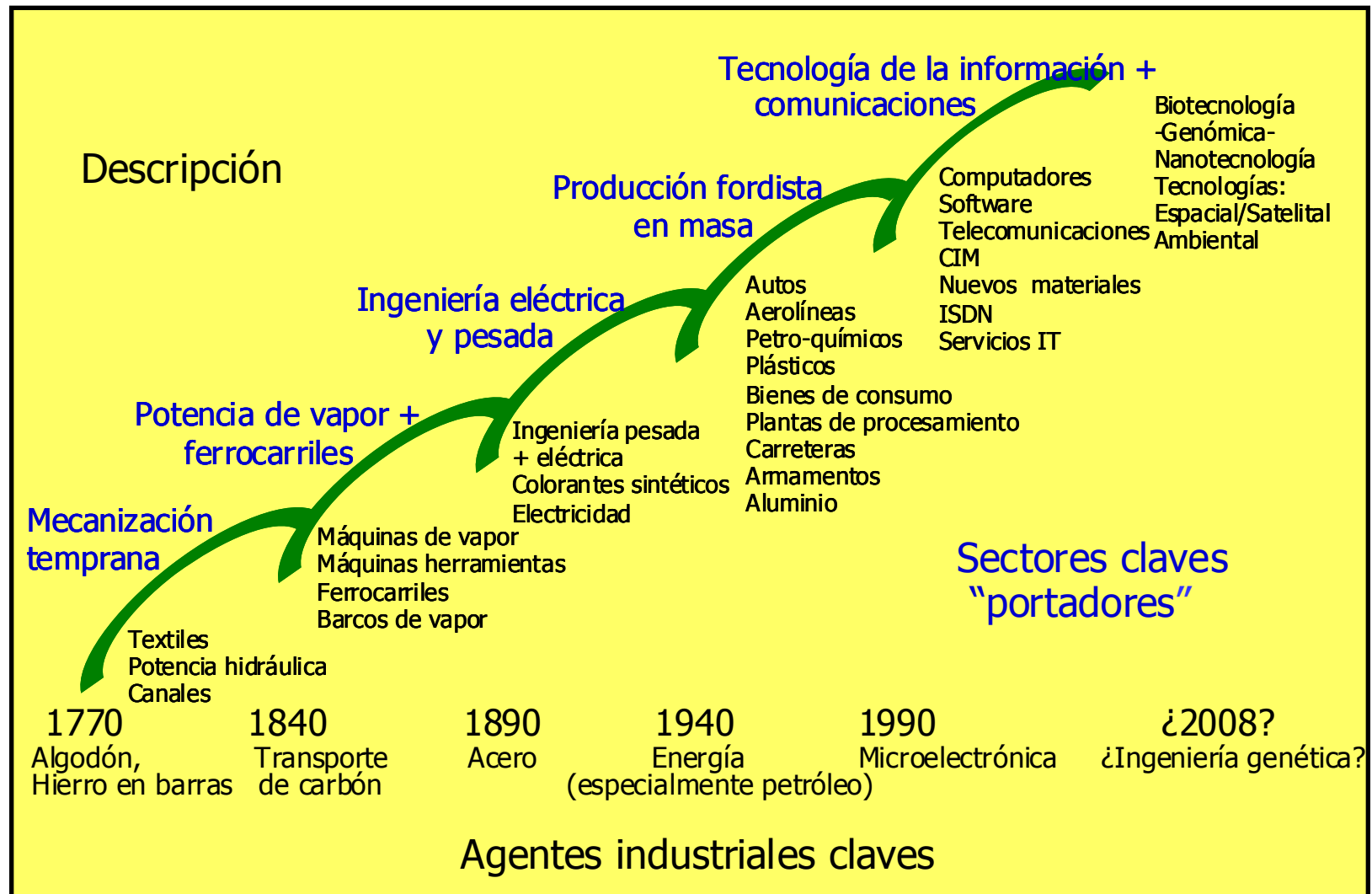
DE DISPOSICIONES DEL GOBIERNO:

- Reglamentaciones.
- Leyes.
- Operación del mismo.

DE AVANCES DE INVESTIGACIONES:

- Compuestos.
- Adaptaciones tecnológicas.
- Aprovechamiento de potenciales de un país o región.

OLAS DE DESARROLLO TECNOLÓGICO DE 1770 AL MOMENTO ACTUAL



EJEMPLOS



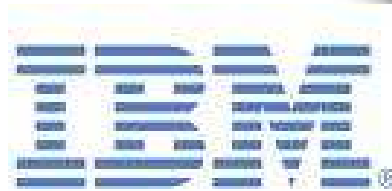
comfama

Cultura 
 MEDELLIN

MEDELLIN
 OBRA
 con amor
 Alcaldía de Medellín

Ciudad 
 Sistema de Emprendimiento de la Región

EJEMPLOS



comfama

Cultura 
MEDELLÍN

MEDELLÍN
OBRA
con amor
Alcalde de Medellín

Ciudad 
Sistema de Emprendimiento de la Región

PASO DE IDEAS A CONCEPTOS

RECURSOS	DESCRIPCIÓN	POSEO	PUEDO OBTENER	QUIZÁS	NO POSEO
CONOCIMIENTO					
CONTACTOS					
EQUIPOS					
FINANCIACIÓN					

PASO DE IDEAS A CONCEPTOS

- Necesidad que satisface.
- Producto o servicio.
- Puntos en común.
- Sector del negocio.
- Clientes (distinto a beneficiarios y usuarios).
- Valor e innovación.
- Integración de recursos para la generación de ingresos.
- Puntos críticos del negocio
- Representación gráfica del producto o servicio
- Frase agrupadora.

CONTEXTO PARA GENERAR IDEAS DE NEGOCIOS

Existencia de la ley 1014 de 2006 que obliga a los colegios a incorporar el tema de emprendimiento en los currículos.

Leyes en pro de la ciencia y la tecnología.

La importancia de que surjan nuevas empresas, especialmente innovadoras.

La incursión en políticas públicas del tema de emprendimiento.

La preocupación de las empresas por generar mas y mas productos innovadores.

CONTEXTO PARA GENERAR IDEAS DE NEGOCIOS

Asesorar a las universidades en la
incorporación del tema de
emprendimiento de manera
trasversal.

Asesorar a los colegios en la
implementación de la ley 1014.

Desarrollar metodologías que le
ayuden a las empresas a innovar.

Capacitar a las empresas en la
generación de ideas y su conversión en
nuevos productos.

IDEAS DE NEGOCIOS

Desarrollar material pedagógico para enseñar emprendimiento en los Colegios.

Implementar programas de competencias en emprendimiento para docentes de instituciones educativas.

Aprovechar las nuevas tecnologías para enseñar emprendimiento.

Enseñar con juegos el tema del emprendimiento en los colegios y universidades.

PREGUNTAS PARA DESARROLLAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

¿ QUÉ NECESIDAD, DESEO O PROBLEMA SATISFACE O SOLUCIONAN SUS PRODUCTOS O SERVICIOS?

1. Permitir conocer más del tema del emprendimiento y la innovación en general.
2. Aprender a abordar los temas de emprendimiento en colegios y universidades.
3. Encontrar la manera de sobresalir en el tema de innovación por parte de las compañías.
4. Saber cómo está la empresa en el tema de la innovación y cómo se encuentran las demás compañías del sector.
5. Definir cómo hacer para que las personas en las empresas se hagan más emprendedoras.
6. Desarrollar la capacidad de innovación en compañías y universidades.

PREGUNTAS PARA DESARROLLAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

¿QUÉ PRODUCTOS O SERVICIOS PIENSA OFRECER?

1. Asesoría en emprendimiento a colegios y universidades.
2. Servicios de consultoría a las empresas con el fin de ayudarles a desarrollar su capacidad innovadora.
3. Material pedagógico para la enseñanza del emprendimiento en universidades y colegios.
4. Desarrollo de juegos y video juegos que permitan orientar sobre el emprendimiento a los jóvenes.

¿A QUÉ SECTOR PERTENECE SU NEGOCIO?

Pertenece al sector servicios, relacionados con asesoría y consultoría, esta en el campo de la educación dentro del tema de formación formal e informal.

PREGUNTAS PARA DESARROLLAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

¿QUÉ ES LO QUE TIENEN EN COMÚN ESA SERIE DE PRODUCTOS O SERVICIOS?

1. Tanto en las empresas como en los colegios y universidades deben trabajar el tema del emprendimiento y la innovación.
2. Se están dando leyes relacionadas con los temas centrales (I,E).
3. Existe una estrecha relación entre ser emprendedor y ser innovador.
4. Estos productos están relacionados con formación y conocimiento.
5. Los productos pueden llegar a servir al mismo tiempo a las instituciones educativas y a las empresas.

PREGUNTAS PARA DESARROLLAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

¿QUIÉNES SON SUS CLIENTES?

1. Universidades publicas y privadas.
2. Colegios de todo el país.
3. Agremiaciones, cámaras de comercio, instituciones que promueven el emprendimiento y la innovación.
4. Jóvenes y adultos amantes de los juegos y video juegos.
5. Ongs que promueven el emprendimiento en el país.
6. Docentes y consultores que trabajen el tema de la innovación y el emprendimiento.

PREGUNTAS PARA DESARROLLAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

¿CÓMO SE LE PUEDE GENERAR VALOR A ESOS PRODUCTOS O SERVICIOS?

1. Aprovechando los desarrollos tecnológicos, especialmente para desarrollar juegos y video juegos.
2. Materializando los temas en diversos medios (libros, CD, cartillas). Incorporando casos reales del medio donde se venden los productos.
3. Soportando el trabajo y los temas en una gran institución o firma consultora de importancia.

PREGUNTAS PARA DESARROLLAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

¿CÓMO PUEDO INTEGRAR TODOS LOS RECURSOS PARA GENERAR INGRESOS?

1. Ofreciendo combos o servicios integrales, es decir brindando material y acompañamiento.
2. Vendiendo juegos y video juegos , asi como libros pero consiguiéndoles patrocinio.
3. Buscando patrocinadores para hacer programas con colegios y universidades.
4. Haciendo alianzas con firmas mas consolidadas en el tema de consultoría, pero sin fortalezas en el tema de innovación y emprendimiento.

PREGUNTAS PARA DESARROLLAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

¿Cuáles son los puntos críticos del negocio?

1. Generar la confianza en colegios y universidades.
2. Tener credibilidad en las empresas y específicamente en el tema de innovación.
3. El servicio se sustenta en un recurso altamente capacitado.
4. Poseer un cuento sustentado en casos reales y verosímiles.
5. Tener capacidad de atender a empresas y colegios de gran tamaño.
6. Lograr que las intervenciones si generen resultados o cambios en los colegios, empresas y universidades.
7. Entrar al mercado con productos completamente definidos y que agreguen valor.
8. Tener aliados estratégicos para incursionar en los diversos mercados.

PREGUNTAS PARA DESARROLLAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

Concretar todo esto en una imagen que pueda representar a sus productos y servicios.



PREGUNTAS PARA DESARROLLAR EL CONCEPTO DEL NEGOCIO

¿Bajo qué frase puede agrupar sus productos o servicios y que guarden relación con las actividades que realizan?

SOLEI, Soluciones Integrales en Emprendimiento e Innovación es una iniciativa que brinda soluciones integrales en emprendimiento e innovación a empresas privadas e instituciones educativas, a través de sus dos líneas de productos, la educativa y la empresarial.

INFORMACIÓN - ESTRATEGIA

Información	Temas	Fuentes	Responsables	Estrategias para conseguirlo	Seguimiento al plan
Industria	Actores	Internet	E 1	Buscar estudios secundarios	Tenerlo para la próxima semana
	Asociaciones	Directorios	E 2	Visitar la asociación	Para dentro de 15 días
	Organismos de gobierno que intervienen	Agro cadenas	E 1	Buscar en Internet	Próxima reunión
Mercado	Tamaño mercado				
	Ubicación (sector)				
	Productos sustitutos				
	Precios				
	Competidores (quienes son, cuantos y donde están)				
	Canales de distribución				
	Características precios				
Tecnologías					
Leyes y normativas	Cual ley y quien la aplica				

INFORMACIÓN - ESTRATEGIA

Información	Fuentes	Responsables	Estrategias para Conseguirlo	Seguimiento al Plan
Sobre una Industria	-Agremiaciones -Cámaras -Informes Sectoriales y de asambleas -Estudios económicos	Emprendedor 1	-Invitar a conferencias -Internet -Visitas -Encuestas -Inteligencia de Mercado	

Establezca necesidades de información (industria, mercado, tecnología, de los consumidores, de los competidores, etc).

CASOS

Santiago Vélez y Natalia Montoya



Dany Alejandro Hoyos



Carlos Ignacio Gil García



Felipe escudero y Andres Martinez



TALLER

LA AVENIDA COMPLICADA

Número					
Color					
Carro					
Mascota					
Bebida					
Nacionalidad					

ASPECTOS A CONSIDERAR EN UN EMPRENDIMIENTO

- Se debe conseguir información sobre la industria, el mercado y los canales de distribución
- Es clave identificar las entidades que apoyan, sensibilizan, brindan recursos o promueven actividades relacionadas con el emprendimiento.
- Los datos por sí solos no constituyen un insumo importante, deben transformarse en información que de valor agregado a la idea.
- El mercado potencial se refiere a la totalidad posible de clientes, el objetivo refleja el grupo específico dentro de estos que se ha decidido atender.



comfama

Cultura
MEDELLÍN



Alcalde de Medellín

Ciudad
Sistema de Emprendimiento de la Región

EVALUACIÓN

- Presentación de diferentes ideas de negocios acorde a las fuentes evaluadas
- El emprendedor presentará tres conceptos de negocio evaluados en cuanto sus ventajas y desventajas
- Presentación de un mapa mental que refleje los elementos de la oportunidad de negocio relacionada con la idea del emprendedor.

EVALUACIÓN

Competencia	Estrategias didácticas para favorecer el desarrollo de la competencia	Evidencias desempeño , producto o conocimiento de la aplicación de la estrategia didáctica
Creatividad e innovación	Análisis de casos de cada una de las fuentes. Ejercicio de lluvia de ideas en torno a la identificación de 20 ideas de las diferentes fuentes.	Producto: Presenta 20 ideas basadas en las diferentes fuentes de ideas. Desempeño: Comparte sus conclusiones luego de aplicar la técnica del embudo.
Inteligencia social	Identifica red de contactos para sus ideas en las universidades, y en otras empresas	Desempeño: Socializa su trabajo en distintos escenarios Producto: en su oportunidad de negocio se materializan potenciales aliados

EVALUACIÓN

Competencia	Estrategias didácticas para favorecer el desarrollo de la competencia	Evidencias desempeño , producto o conocimiento de la aplicación de la estrategia didáctica
Pensamiento sistémico	Partiendo de una idea de negocio identificar los elementos legales, de mercado, técnicos y financieros que le hacen falta para ser oportunidad de negocio.	Producto: Presentar un mapa mental con estos elementos
Orientación al logro	A partir de la identificación de una problemática hacer lluvia de ideas para identificar luego oportunidades de negocio	Producto: Desarrolla una oportunidad de negocio Producto: Define un concepto de negocio para su proyecto Desempeño: obtiene información clave para su iniciativa

EVALUACIÓN

Competencia	Estrategias didácticas para favorecer el desarrollo de la competencia	Evidencias desempeño , producto o conocimiento de la aplicación de la estrategia didáctica
Amplitud perceptual	<p>Enriquecer la idea inicial del emprendedor con otras a manera de complemento</p> <p>Mirar referentes de otras ideas muy similares a las que piensa desarrollar el emprendedor</p>	<p>Producto: Informe de proyectos analizados que servirán de base para consolidar la idea de negocio</p> <p>Desempeño: Mostrar a manera de evidencia como cambio su idea inicial a través del proceso de generación de ideas</p>