



FORMULACIÓN DEL
PROYECTO DE
EMPRENDIMIENTO

PUNTO DE PARTIDA

INNOVACIÓN?

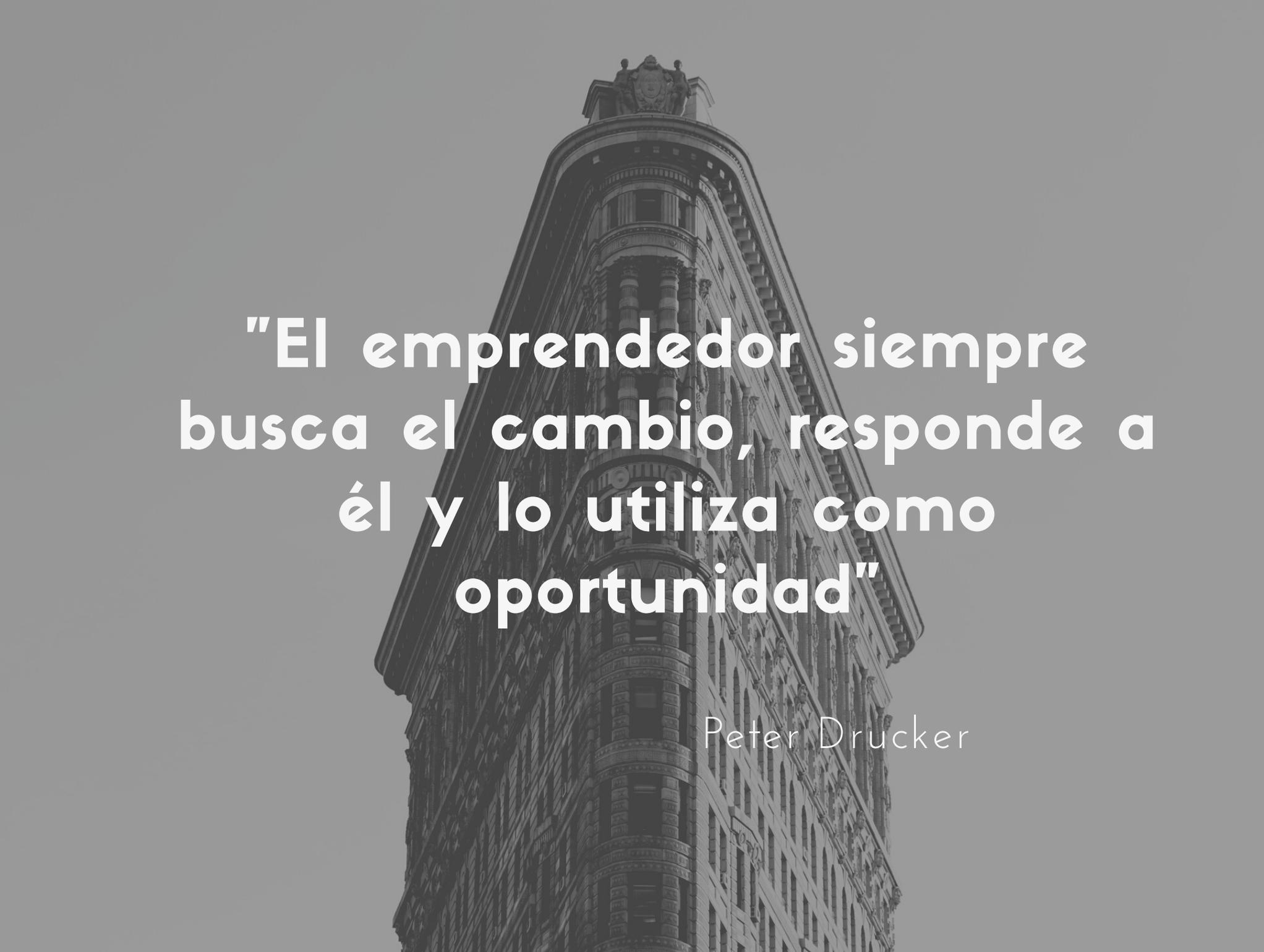


generar valor

CREATIVIDAD?

disponibilidad de recursos





**"El emprendedor siempre
busca el cambio, responde a
él y lo utiliza como
oportunidad"**

Peter Drucker

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA A RESOLVER

El mercado es el escenario donde se desarrolla el emprendimiento

- Intervienen clientes potenciales
- Se identifica a la competencia
- Se ejecutan procesos estratégicos de comercialización
- Se desarrollan técnicas de promoción y publicidad

SOLUCION



PROCESO DE INVESTIGACIÓN

Identificar el problema



Buscar fuentes de información



Analizar los datos



Medios de recopilación de información

MATRIZ

Conjunto de variables que determinan las diferentes percepciones en la ejecución de algún proceso

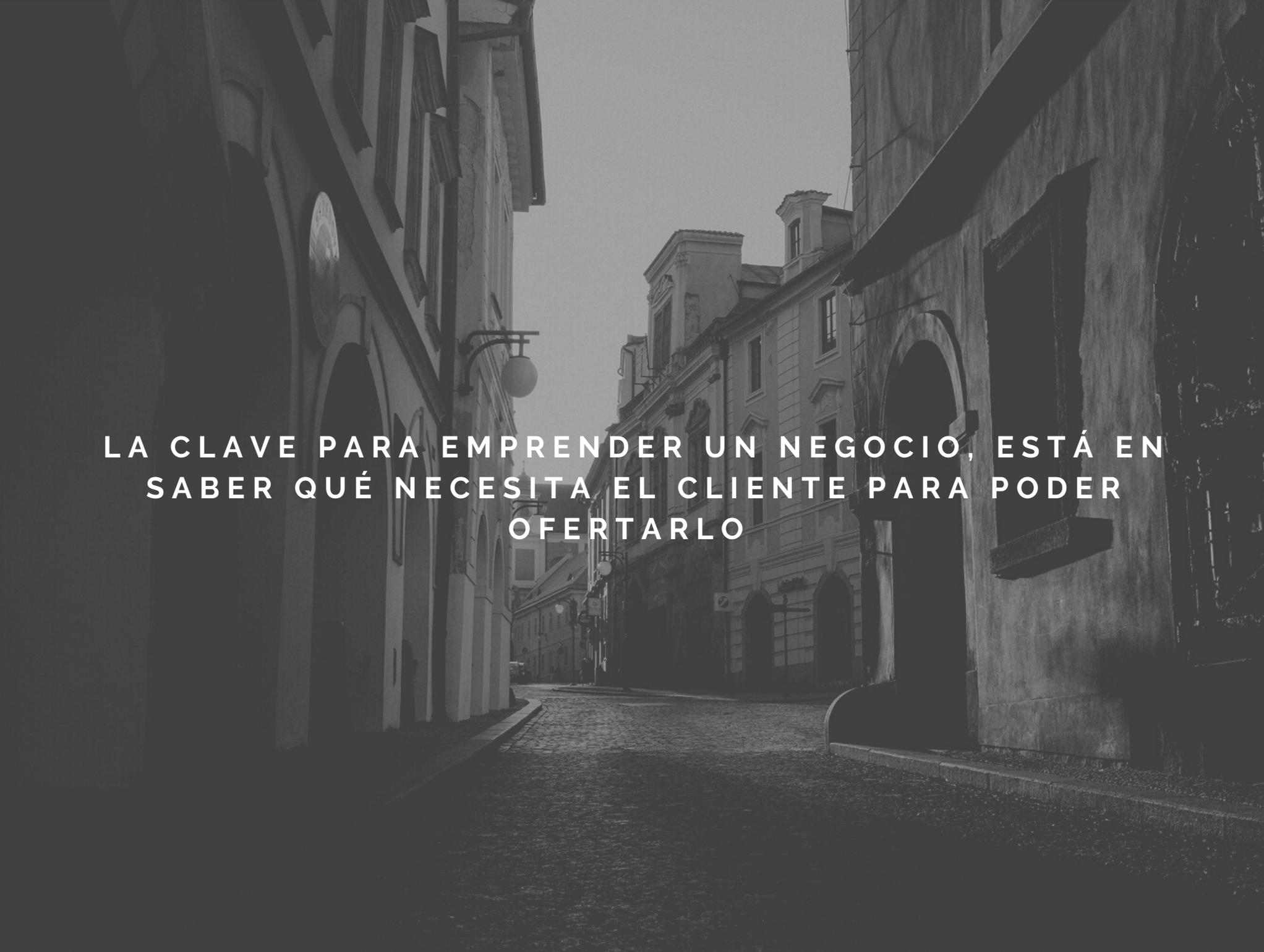
NECESIDAD

Los seres humanos tienen necesidades?

- Vestimenta
- Alimento
- Vivienda...

NECESIDADES PUEDEN SER:

- **Ilimitadas:** Son las que evolucionan de acuerdo al desarrollo del mercado
- **Limitadas:** Son las que disminuyen a medida que se satisfacen
- **Sustituibles:** Son las necesidades que pueden satisfacerse de varias formas, el consumidor elegirá el camino mas propicio para satisfacerlas (Bus o Taxi)
- **Tradicionales:** Son originadas por los usos, costumbres y tradiciones de los clientes y no pueden ser sustituibles (Rosca de Reyes)



LA CLAVE PARA EMPRENDER UN NEGOCIO, ESTÁ EN
SABER QUÉ NECESITA EL CLIENTE PARA PODER
OFERTARLO

ACTIVIDAD

Observa el entorno en el que vives, haz una lista de las necesidades que consideres que aún no han sido satisfechas por los ofertantes de productos y servicios. (al menos 6)