

UD 8: IDEANDO-OPORTUNIDADES

Empezamos la parte de emprendimiento, el objetivo es a partir de una idea de negocio, realizar un plan de empresa, para empezar vamos a intentar detectar oportunidades de negocio a partir de la vida cotidiana.

Para poder detectar una oportunidad de negocio, debemos observar la realidad, para a partir de problemas de nuestro entorno más cercano, consigamos diseñar soluciones para mejorar la vida de las personas.

Por lo que en este primer tema se elegirá un problema e investigaremos sobre él.

OBSERVANDO LA REALIDAD

A Partir de problemas reales observados, diseñaremos soluciones para mejorar la vida de las personas.

En este primer tema de ideación, elegiremos un problema e investigaremos sobre él.



BÚSCANDO EL PROBLEMA

Vamos a empezar a buscar problemas centrándonos en el colegio, en la casa y en la calle o en otros ambientes, para ello vamos a observar dónde ocurre el problema, que actividades se están realizando cuando ocurre y qué personas o usuarios están implicados, para ello rellenaremos la siguiente tabla:

| PROBLEMA OBSERVADO | LUGARES | ACTIVIDADES | USUARIOS |
|--------------------|---------|-------------|----------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Una vez encontrados posibles problemas para resolver, vamos a empezar a filtrar los problemas con la idea de acabar seleccionando uno.

En este primer filtro queremos ver si la solución o mejora del problema es viable o está fuera de nuestras posibilidades.

Para ello nos haremos las siguientes preguntas:

- ¿Entendemos bien el problema y por qué ocurre?
- ¿Es fácil obtener información sobre el problema?
- ¿Tenemos los conocimientos y habilidades para intentar solucionarlo?

PROBLEMA OBSERVADO

ENTIENDES POR QUÉ OCURRE

LA INFORMACIÓN SOBRE EL PROBLEMA
ES FÁCIL DE OBTENERTIENES LOS CONOCIMIENTOS Y
HABILIDADES PARA SOLUCIONARLO

Si las respuestas a estas tres preguntas son afirmativas, podemos pasar al siguiente filtro:

Para ello volveremos a responder a otras dos preguntas:

- ¿El problema afecta a mucha gente?
- ¿Su solución sería algo importante y novedoso en la vida de las personas?

| PROBLEMA OBSERVADO | ¿AFECTA A MUCHA GENTE? | ¿LA SOLUCIÓN MEJORARÍA SIGNIFICATIVAMENTE LA VIDA DE LAS PERSONAS? |
|--------------------|------------------------|--|
|--------------------|------------------------|--|

Una vez valorados los problemas hay que elegir uno, si hay dos opciones que han sido bien valoradas en los dos filtros, elige la que te sea más atractiva.

INVESTIGANDO EL PROBLEMA

Para investigar el problema, vamos a empezar a preguntar a las personas que lo sufren, para ello diseñaremos preguntas usando las 5 W y las 2 H del periodismo que puedes ver en la siguiente imagen.

INVESTIGANDO EL PROBLEMA: (5W y 2H)



Con las respuestas obtenidas realizaremos un informe del problema que puede ser algo parecido a la siguiente imagen:

EJEMPLO DE INFORME (para hacerlo rellena la ficha de la página siguiente)

- Número de personas entrevistadas:
- ¿En qué consiste el problema?
- ¿Qué ocurre?
- ¿Cómo pasa?; ¿Cómo lo soluciona?, ¿Cómo de efectiva es la solución?
- ¿Dónde se da generalmente el problema?
- ¿A quién le pasa?
- ¿Cuándo ocurre?
- ¿Cuánto dura?

Otros:

Conclusiones

MAPA DE EMPATÍA

Para terminar lo haremos realizando el mapa de empatía, es decir nos pondremos en la piel de una de las personas entrevistadas, para realizarlo debemos contestar a las siguientes preguntas que se recogerán en una plantilla:

MAPA DE EMPATÍA:

PONERSE EN LA PIEL DE QUIEN SUFRE EL PROBLEMA

¿Qué piensa y qué siente?

Preocupaciones e inquietudes de la persona, lo que realmente le importa, le preocupa, sus aspiraciones,...

¿Qué oye?

Qué le dicen sus amigos o familiares en el trabajo, en su entorno, a través de qué canales

¿Qué ve?

Cómo es su entorno, qué ofertas o propuestas le hace el mercado, con quién se relaciona...

¿qué dice y hace?

Cómo se comporta en público, cuál es su aspecto, qué mensajes da, a quién influye

Esfuerzos que realiza

Qué riesgos tiene que asumir, cuáles son los obstáculos para conseguir lo que desea, qué problemas tiene que superar o enfrentar...

Resultados qué desea obtener

Qué resultados o beneficios desea obtener, cómo podría alcanzar sus objetivos, cuáles son sus deseos reales, qué espera de una solución...

¿Qué PIENSA y SIENTE?

¿Qué OYE?

¿Qué VE?

¿Qué DICE Y HACE?

ESFUERZOS
MIEDOS

RESULTADOS
BENEFICIOS

Puedes ver el genially del tema:

<https://economiaconinma.com/ud-8-ideando-oportunidades/>