FILTRADO DE IDEA DE NEGOCIOS

Criterios de selección de ideas de negocio

- Atractivo del mercado
- Capacidades para poner en marcha la idea
- Requisitos de capital
- Innovación
- Competencia
- Atributos diferenciadores
- Propuesta de valor al cliente
- Barreras de entrada

Evaluando la idea de negocio

- **¿El equipo Emprendedor tiene las capacidades y la motivación necesaria para llevar a cabo el proyecto?**

- Número de personas que lo componen y la trayectoria profesional de cada uno
- Complementariedad de sus capacidades
- Disponibilidad de recursos financieros que comprometer en el proyecto

Evaluando la idea de negocio

- **El producto o servicio, ¿es realista y sostenible ante la competencia y los imitadores?**
- Conocer muy bien el producto o servicio, e identificar las necesidades que satisface
- Evaluar en qué medida es fácilmente imitable por la competencia
- Cuáles van a ser las características diferenciadoras frente al resto de los competidores y en que medida va a poder sostenerse esta diferenciación

Evaluando la idea de negocio

¿Conocemos bien al cliente? ¿sabremos mantenerlo?

Conocer quien va a consumir nuestro producto o servicio

Conocer sus hábitos de compra, sus necesidades y sus motivaciones

Evaluando la idea de negocio

- **El mercado objetivo al que nos dirigimos ¿tiene un tamaño suficiente?**
- **¿Hay barreras de entrada para los competidores que quieran imitar mi modelo de negocio?**
- Sector o sectores a que pertenecen los clientes
- Estimación de la demanda potencial y la tasa de crecimiento anual esperada
- Principales competidores y reacciones posibles de los mismos
- Entrada de nuevos competidores
- Canales de distribución
- Normativas aplicables

Evaluando la idea de negocio

- **¿Dominamos la tecnología que se precisa para ofrecer ese producto o servicio?**
- Vamos a utilizar tecnología propia procedente de un esfuerzo de I+D, o, por el contrario, será adquirida de terceros
- Tenemos experiencia y conocimiento en el uso de la tecnología o en caso contrari como cubrir dichas deficiencias
- Precisamos de un proveedor de tecnología, cómo seleccionarlo y fidelizarlo par obtener de él el mejor servicio

Selección de ideas de negocio

El Macro Filtro:

- Es una herramienta que sirve para seleccionar ideas de negocios de manera rápida guiándonos por algunas preguntas ejes para seleccionar y excluir las ideas que tengan respuesta negativa. Una manera de desarrollar esta herramienta es responder por cada una de las ideas identificadas con un SI o un NO a las siguientes preguntas:
- Las ideas de negocio que tengan mayor número de respuestas SI constituyen la primera selección. Máximo 5 ideas.

PREGUNTAS ORIENTADORAS	SI	NO
¿Existe una necesidad que satisfacer en tu localidad?		
¿Existe un mercado para este producto o servicio?		
¿Hay una demanda insatisfecha?		
¿Quieren realizar este proyecto?		
¿Es posible producir el producto o se cuenta con los requerimientos necesarios para dar el servicio en su distrito, provincia o región?		
¿Este proyecto permite tener ganancias?		

El Micro filtro:

La idea de negocio a trabajar en el plan de negocios es el Microfiltro.

La que ofrezca mejores oportunidades comerciales.

La que se pueda producir de acuerdo a la disponibilidad de destrezas, tecnología, mercado y materia prima.

Cada criterio aplicado a la idea de negocio podrá ser valorada con:

1 Punto : Bajo/ Poco/No.

2 Puntos : Medio/ Regular / Mas o menos.

3 Puntos : Alto /Mucho/ Si.

Se seleccionarán las 2 ideas de negocio que obtengan los mayores puntajes.

Criterios	Idea 1	Idea 2	Idea 3	Idea 4	Idea 5
Se cuenta con la capacidad de calcular los costos y fijar precio					
Realmente la iniciativa emprendedora nos gusta y estamos dispuestos a apostar por el negocio					
Se cuenta con alguna experiencia previa en el giro del negocio					
Se cuenta con una red de contactos que potencien la iniciativa emprendedora					
Existe disponibilidad de mano de obra calificada para la iniciativa emprendedora					
Existen canales de comercialización establecidos para la iniciativa emprendedora					
Grado de dificultad en la elaboración de esta iniciativa emprendedora					
Se cuenta con las herramientas o equipos necesarios					
Se cuenta con recurso económico para llevarlo a cabo					
Se puede conseguir un crédito para iniciar la iniciativa emprendedora					