



Origen de les idees de negoci

Font: <http://cancalderon.info/emprenedoria/que-cal-saber-per-emprendre/maduracio-del-projecte/idea-negoci/origen-idea-negoci/>

L'anàlisi de la idea

Les persones emprenedores abans de crear la seva pròpia empresa han d'analitzar detingudament si una idea de negoci pot arribar a convertir-se en un projecte empresarial.

El primer de tot que heu d'aprendre és a detectar oportunitats de negoci. Per aconseguir-ho, s'ha d'estar molt atent al mercat, valorar la idea i tenir en consideració altres variables que ajudaran a detectar la pre-viabilitat de la idea de negoci, com ara:

Capacitat emprenedora

És una de les tres condicions bàsiques per analitzar la pre-viabilitat d'un projecte empresarial. Consisteix en identificar aptituds: habilitats i coneixements que té la persona emprenedora; i les actituds: la manera o comportament del futur empresari o empresària.

Algunes característiques de la personalitat que denoten capacitat emprenedora són: la creativitat, la resistència a la frustració, la capacitat d'adaptació als canvis, visió estratègica, capacitat de treball, capacitat de lideratge, etc.

A més, la capacitat tècnica i financera i el coneixement del sector, resulten imprescindibles per a l'èxit del projecte empresarial.

Demanda suficient

La persona emprenedora haurà de valorar si es tindrà la suficient demanda, si el mercat ho necessita, si el futur negoci tindrà suficients clients i si aquests estan disposats a pagar per aquests productes o serveis.

És important també estudiar la competència existent, valorar la sensibilitat als canvis econòmics, socials, polítics i demogràfics de l'entorn que puguin afectar al producte o servei.

Recursos necessaris

- **Recursos humans:** determinar la dedicació i disponibilitat dels promotors/es, pensar en la necessitat de contractar personal.
- **Recursos tècnics:** pensar en la capacitat tècnica del producte o servei, marques, patents, grau d'innovació, equipaments, etc.
- **Recursos econòmics :** si comptem amb finançament propi o alié.

L'objectiu principal és intentar transmetre que té més possibilitat d'èxit crear una empresa a partir d'una idea raonable, que tenir una idea brillant però poc estructurada.



Com es generen les idees empresarials?

El primer pas per a la creació d'una empresa es trobar una idea. Això pot resultar difícil trobar una idea si allò que busquem és quelcom nou i innovador. L'experiència ens demostra que moltes de les empreses de nova creació no aporten res especialment nou i, no obstant, subsisteixen al mercat.

A la creació d'empreses acostumen a conjugar-se tres circumstàncies: partint d'una situació (feina, viatges, etc.), les persones emprenedores identifiquen una idea empresarial que porten a terme d'una manera determinada (exercint les pròpies habilitats, copiant, etc.) i amb un propòsit molt clar (fer les coses millor que els altres, satisfer una necessitat, etc.)

A partir d'una situació

- **L'experiència laboral prèvia:** Haver treballat un temps a un sector d'una activitat proporciona informació suficient com per conèixer àmbits susceptibles de generar una idea empresarial. Els estudis demostren que moltes empreses neixen a partir de l'experiència prèvia dels promotors/ores.
- **Canvis perceptibles a l'entorn:** Els canvis que es generen a la nostra societat fan sorgir idees que generen noves oportunitats per crear una empresa, afavorides per l'envelliment de la societat, la reincorporació de la dona al mercat de treball, l'augment de l'immigració, la nova percepció del medi ambient, l'utilització de les telecomunicacions, etc.
- **Informacions personals:** Són altres fonts a partir de les quals s'han creat nombroses empreses com són les circumstàncies personals, activitats que es realitzen fora de la feina, aficions, viatges, cursos, educació rebuda, etc.

D'una manera determinada

- **La còpia/importació:** És una manera molt habitual de posar en marxa les idees. Qualsevol de nosaltres ha vist sovint idees empresarials a certs llocs que podrien funcionar a altres.
- **Idear un sistema:** Hi han persones amb una gran capacitat per idear coses, en ocasions, es tracta d'invents, i en altres, de fer una feina d'una altra forma.
- **Aprofitar habilitats pròpies:** En moltes ocasions no és necessari copiar ni inventar, simplement explotar les habilitats pròpies per desenvolupar una professió, una feina concreta o per captar nous clients.

Per aconseguir un propòsit

El propòsit de qualsevol empresa nova ha de ser, evidentment, aportar allò que necessita la clientela. Dins d'aquest objectiu tant genèric, s'han identificat quatre propòsits més concrets i que resulten molt habituals als nous negocis:

- **Satisfereix una necessitat no satisfeta:** Solucionar problemes, aportar una solució a una necessitat o a una demanda de mercat, són altres de les fonts que generen empreses.
- **Fer les coses millor que els altres.**
- **Produir o vendre d'una manera diferent:** Moltes vegades, introduint canvis en la manera de produir o vendre un producte, pot fer que el valor percebut del mateix s'incrementi.
- **Ocupar un nínxol de mercat petit, específic o desatès:** A gairebé tots els sectors d'activitat, existeix sempre algun petit segment específic desatès. En la mesura que aquest petit segment tingui bastants clients possibles i se li pugui donar una atenció específica, ens trobarem davant d'una possibilitat per crear una empresa.