

Desafíos en la Creación de Empresas



EAA 208E SEC-2
PRIMER SEMESTRE 2009





Hoy veremos

1. Feedback Ideas de Negocio
2. Nomina ideas seleccionadas
3. Próximos pasos para sus ideas
4. Revisión Artículos
5. Ultima Etapa Evaluación Ideas de Negocio
 1. Herramientas de Evaluación
6. Caso de Negocio -Needish-
7. Desafíos a Superar por el Emprendedor
8. Presentación Needish! (Daniel Undurraga)



Feedback Ideas de Negocio

- Cerca de 1/3 de las ideas tienen alto potencial
- Criterio de selección
 - Potencial de monetización
 - Escalabilidad
 - Creatividad
 - Comercialización
 - Producto/servicio
 - Evitar ideas repetidas dentro del curso



Feedback Ideas de Negocio

- Temas recurrentes:
 - Comida en general... venta y distribución (Chef a domicilio)
 - Eventos
 - Artesanía
 - Diseño de interiores
 - Material de desecho
 - Personalización de vestuario



Feedback Ideas de Negocio

- Problemáticas recurrentes:
 - Alta calidad a precios razonables... servicio personalizado... exclusividad
 - Diferenciarse solo por un portal web.
 - Ojo que muchas veces no se ve la competencia cuando es muy abundante pero fragmentada y pequeña.
 - BBB?...
 - No subestimar costos de despacho y "micropagos"
 - estructura de costos, la escalabilidad y la apropiabilidad de las rentas
 - Clave: COMO LLEGAR A LOS CLIENTES
 - Nuestra diferencia es que hacemos todo....
 - Cuesta diferenciarse realmente y el crecimiento es complejo ya que depende mucho del dueño



Nomina ideas seleccionadas

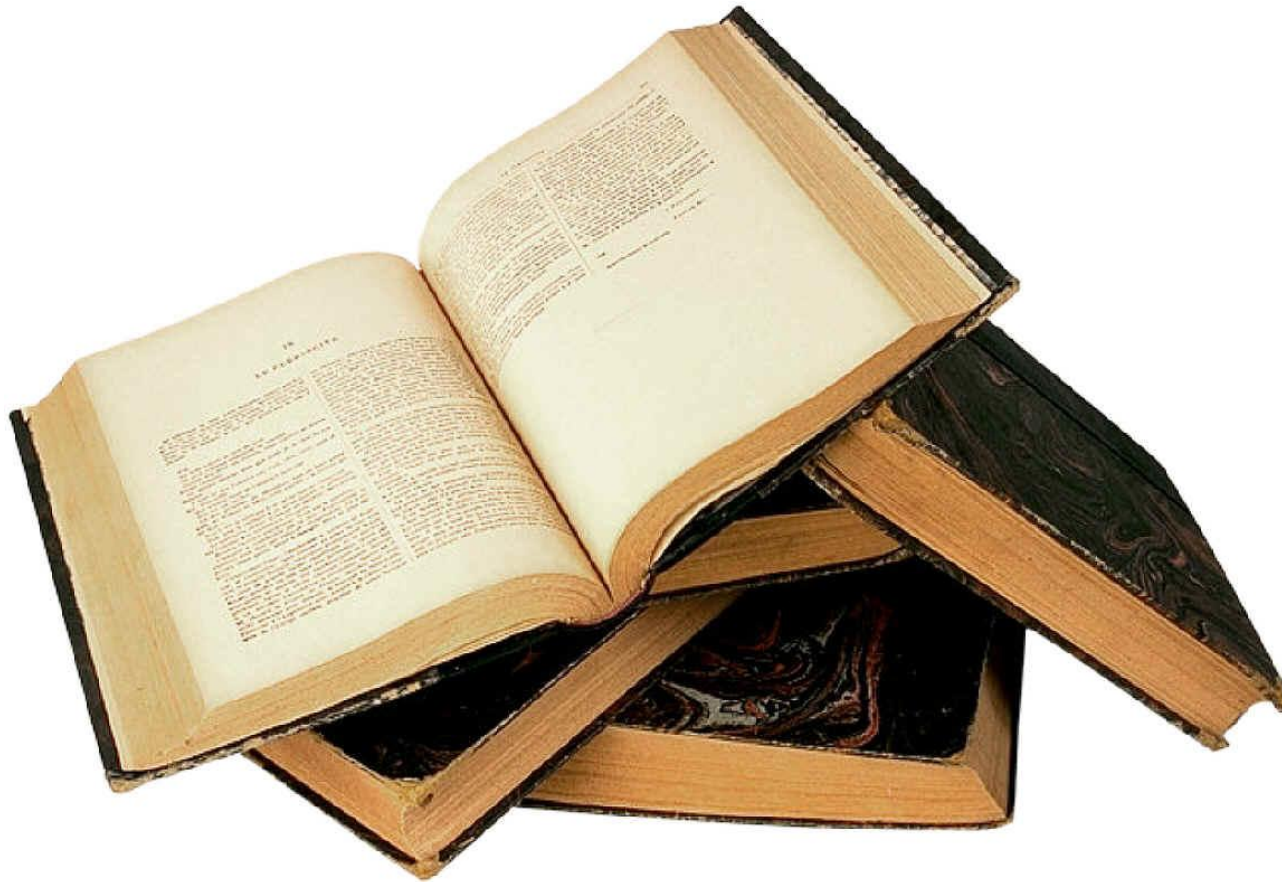
- <http://sn.im/ideasseleccionadas>
- <http://sn.im/totalideas>



Próximos pasos para sus ideas

- Armar equipos de trabajo
 - 2 personas mínimo, máximo 4.
 - Creadores de ideas seleccionadas pueden elegir desechar la idea y sumarse a otro proyecto seleccionado
 - Las personas con ideas no seleccionadas deben acercarse a los ganadores para pedirles ser parte de su equipo.
- Se deben enviar los equipos por formulario web no más tarde que la próxima semana

Revisión de Artículos



Revisión de Artículos

Como dar en el clavo de la innovación



5 Patrones

- **Sustracción**
 - eliminar el visor local y todos los botones de control de sus equipos DVD
- **Multiplicación**
 - máquina de afeitar de doble hoja de Gillette
- **División**
 - parlantes, sintonizadores y reproductores de cintas o CD modulares
- **Unificación de tareas**
 - los filamentos del defroster en un parabrisas de automóvil...
- **Modificación en la dependencia de atributos**
 - Normalmente no existe una relación entre las dimensiones y la rigidez de un colchón

 Harvard Business Review
América Latina

Cómo dar en el clavo de la innovación

por Jacob Goldenberg, Roni Horowitz, Amnon Levav
y David Mazursky

Marzo 2003

Reimpresión 103031-E

Revisión de Artículos

Emprendimiento Femenino



NUTRAFOOD

“Es súper doloroso pagar el IVA al contado cuando a una le cancelan a 90 días”

TRANSOL

“el mayor obstáculo ha sido generar nuevamente confianza con los bancos, proveedores y clientes.”

City
Emprendimiento y Negocios

Busqueda Rápida Categoría

EMPRESARIO

EMPRESARIO

Nutra Food, Transol y M. Jardín Secreto Alumina

Emprendimiento femenino

Por Natalia Soto Lopez.
Fotografías Jorge Marín Reichle.

En el mundo empresarial predominan los hombres. Sin embargo, poco a poco las mujeres han logrado ganarse un espacio en este sector, atreviéndose cada vez más a llevar a cabo sus sueños y proyectos. A continuación, tres casos que obtuvieron el reconocimiento Joven Emprendedora.

1º caso: Nutra food
Historia
La idea inicial se gestó en la tesis universitaria de una de las socias, la cual se basaba en la producción de galletas para adultos mayores. A poco andar, se dieron cuenta de que el proyecto no era viable, principalmente por ser un negocio orientado a un nicho muy específico. Frente a esta negativa del mercado, optaron por dar un giro y apuntar a productos de interés masivo, reorientándose al segmento de alimentos saludables.

Inicios
Para partir con el proyecto, fue necesario comercializar algunos bienes, María Teresa vendió un auto y Adriana, por su parte, un terreno que tenía.

europ assistance

PARA AYUDARTE A EMPRENDER

EMPRESARIOS ONLINE

fensa

Revisión de Artículos

Sin miedo a la crisis



- Guardianes de la Piscina
- “Moda 2.0”
- Capisce

SE AUMENTA EMPLEABILIDAD EN LA UC

Sin miedo a la crisis

No le temen al futuro, confían en sus habilidades, están en su universidad y quieren ser sus propios jefes. Con los conocimientos de quienes se han formado en algunas disciplinas como el trabajo tecnológico la sostenibilidad, las técnicas creativas de la moda, el diseño de los nuevos negocios.

Redacción de noticias

Guardianes de la piscina



El año pasado, Pontificia Católica de Chile, se volvió una universidad con un espíritu emprendedor. Se creó el departamento de emprendimiento y se crearon varias disciplinas que buscan formar a los estudiantes para que sean capaces de enfrentar los desafíos del mundo actual. En este contexto, se creó el programa de Guardianes de la Piscina, un programa que busca formar a los estudiantes para que sean capaces de enfrentar los desafíos del mundo actual.

Moda para una era 2.0

Tras haber vivido la crisis de la moda, los diseñadores de moda están buscando nuevas formas de expresarse. En este contexto, se creó el programa de Moda para una era 2.0, un programa que busca formar a los estudiantes para que sean capaces de enfrentar los desafíos del mundo actual.

Los padrinos de la pizza



El año pasado, Pontificia Católica de Chile, se volvió una universidad con un espíritu emprendedor. Se creó el departamento de emprendimiento y se crearon varias disciplinas que buscan formar a los estudiantes para que sean capaces de enfrentar los desafíos del mundo actual. En este contexto, se creó el programa de Los Padrinos de la Pizza, un programa que busca formar a los estudiantes para que sean capaces de enfrentar los desafíos del mundo actual.



Revisión de Artículos

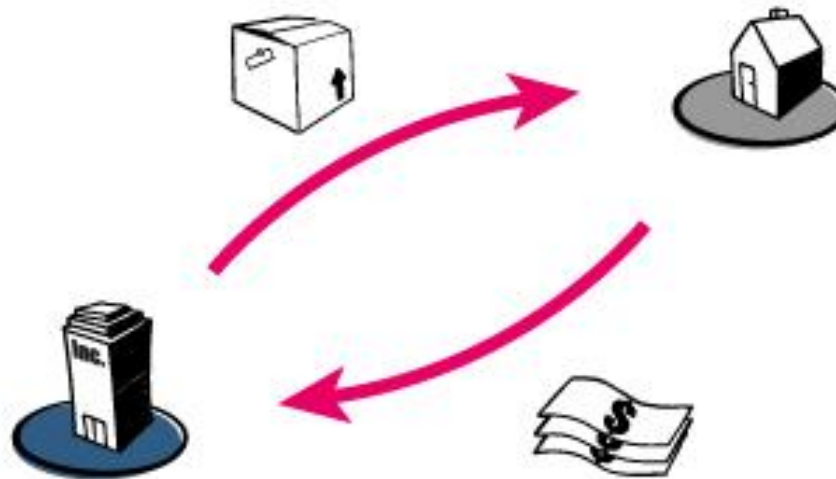
El modelo de negocios en 10 Bloques



Revisión de Artículos

El modelo de negocios en 10 Bloques

Venta Tradicional

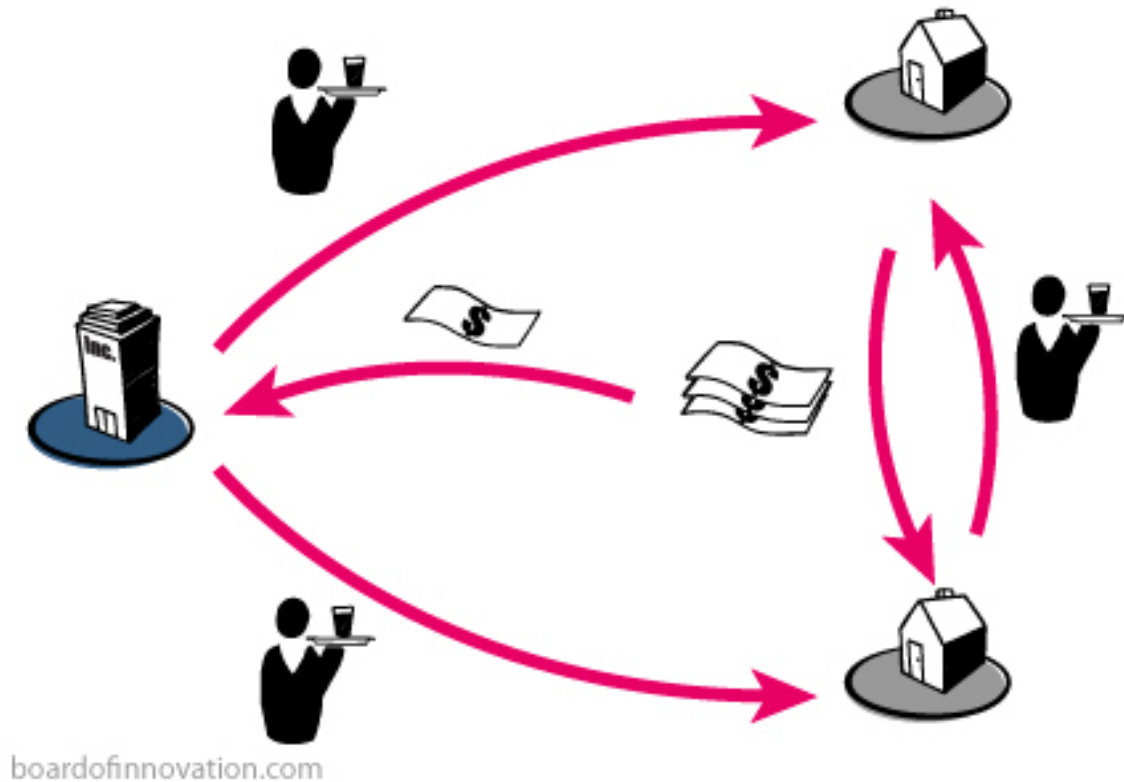


boardofinnovation.com

Revisión de Artículos

El modelo de negocios en 10 Bloques

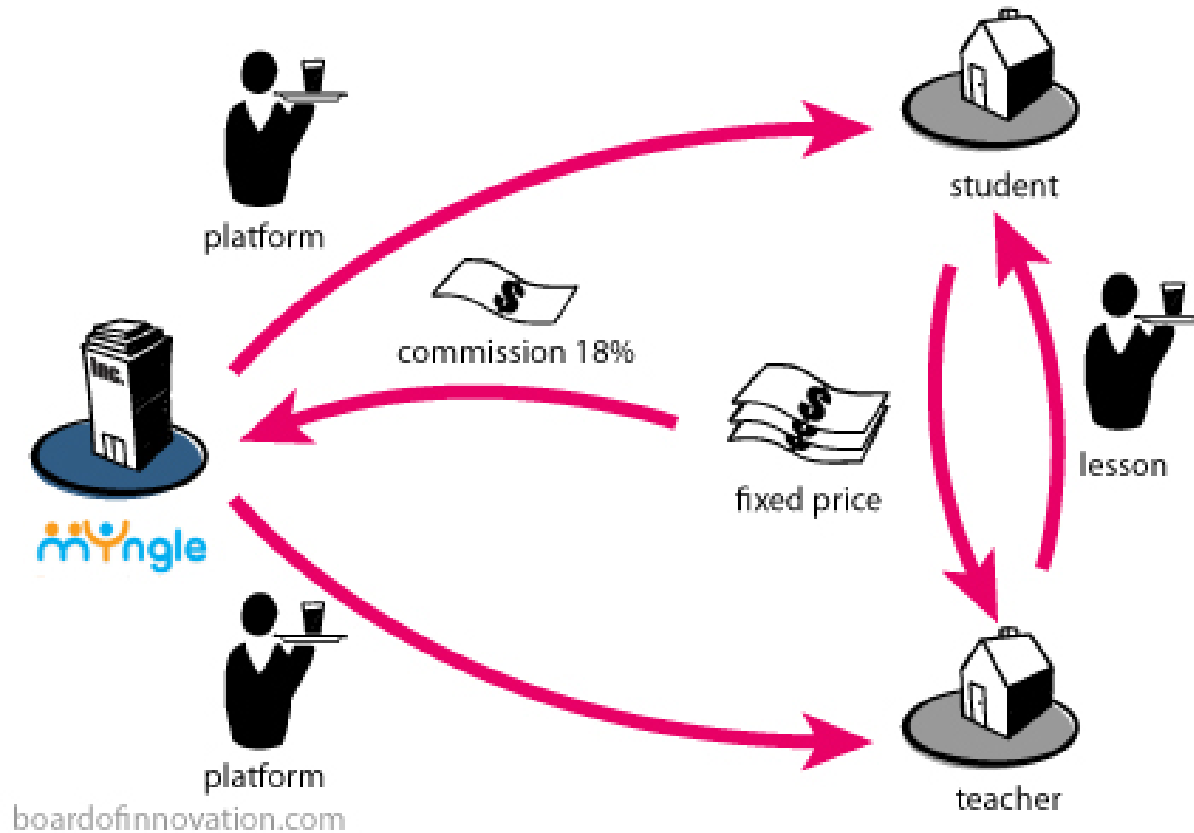
Modelo de Broker



Revisión de Artículos

El modelo de negocios en 10 Bloques

Ejemplo Real... Mingle



Caso



need[★]ish

are you needish?



Caso

- ¿De que se trata el producto/servicio?
- ¿Qué hace que su oferta sea atractiva y tenga un espacio en el mercado?
- ¿Cómo se implementa la idea?
- ¿Quiénes son sus clientes?

needish
are you needish?



Pedro Parraguez necesita:



Pedro Parraguez

(Cambiar tu perfil)

26 años

Vitacura

Renova, Protege tu Marca!

Pontificia Universidad Católica

- Amigos 56
- Necesidades 13
- Ayudas 6
- Recomendaciones 1

Artículos, libros, videos, webs, casos y más acerca de emprendimiento

Hola!, como ya les contaba en la need <http://sn.im/needaaa208e> (a través de la cual recibí un montón de ayuda) estoy dictando un curso de emprendimiento en la Escuela de Diseño de la PUC, y esta vez les quería pedir ayuda con artículos, sitios web, videos, libros, casos, etc, que crean pueden ser relevantes para el curso.

Toda ayuda se agradece un millón!

Para los que quieran interiorizarse más del curso y tener una mejor idea acerca del contenido que estoy buscando les dejo el blog del curso aquí:

<http://redinnova.wordpress.com/>

Comunidad » [Emprendimiento y Negocios](#)

Ubicación - [Vitacura](#) (ver mapa)

Publicado hace 1 día, 2 horas

Cerrar Editar Reenvía a un amigo Suscribirse

Accesos rápidos

- Publica lo que necesitas
- Publica lo que vendes
- Recomienda una empresa
- Explorar Necesidades



HACKING ÉTICO
ETHICAL HACKING

MÁS INFO:
<http://www.HackMe.cl/>
contacto@hackme.cl

¿Necesitas Clientes?

Contrata "Needish Premium" \$150.000 / año

Click aquí para saber más



8 Ayudas de la comunidad

Cristian (Cristian Segura) Publicado hace 1 día, 1 hora en [Providencia](#)

Mucho emprendimientos exitosos ... http://www.corfo.cl/lineas_de_apoyo/historias_de_exito

Spam

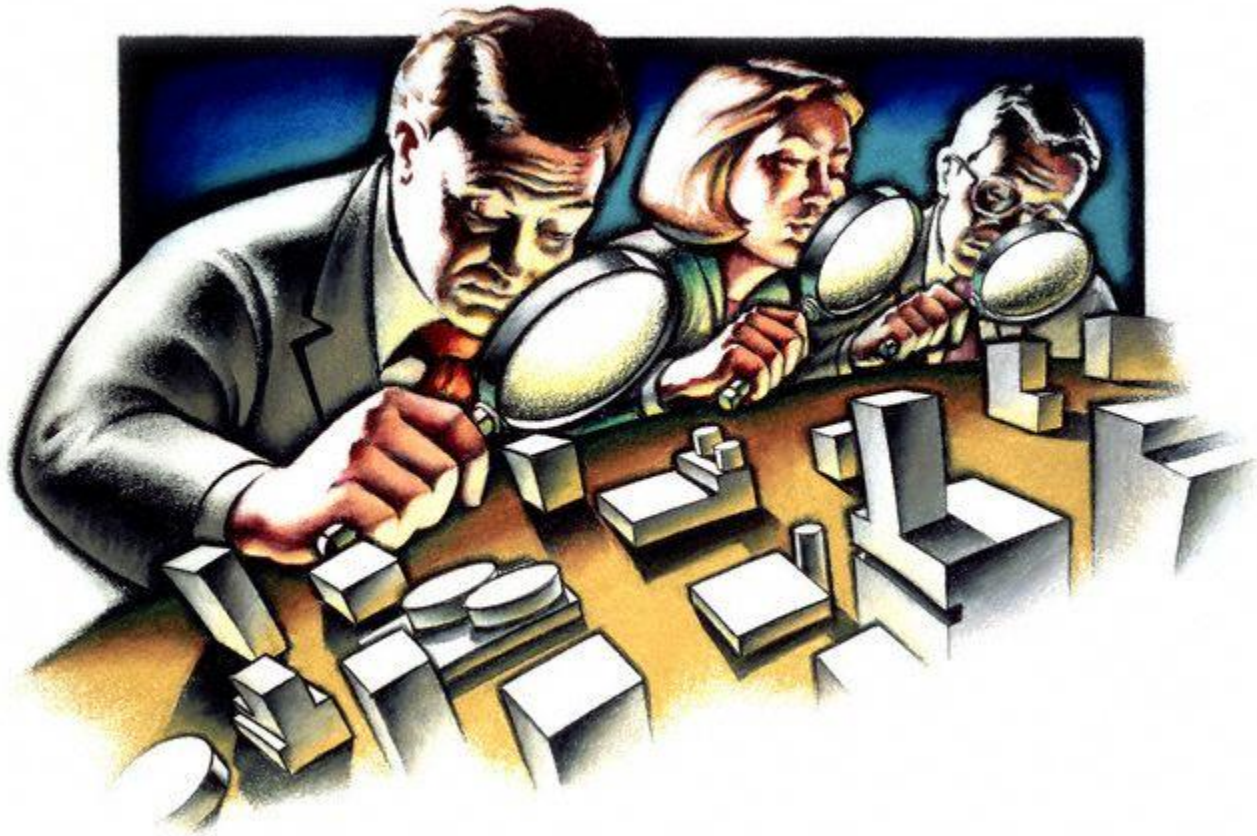
mundopapel (Paulette Iribarne) Publicado hace 16 horas, 14 minutos en [Providencia](#)

¡Oye! No vi tu necesidad anterior, pero a mí me encantaría que estudiaran mi caso y los chicos con tu guía me ayudaran a inventar cómo ganar plata con mi maravillosa librería - café. ¿Hablemos?

Spam

todocoleccion (cristian. leon.) Publicado hace 14 horas, 42 minutos en [Santiago](#)

Evaluación Ideas de Negocio



Evaluación Ideas de Negocio

FODA



Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves



- The **New Venture Template™** approach
(*developed by Ronald K. Mitchell, CPA, Ph.D.*)
- Enfoque aplicado desde la medicina a los nuevos emprendimientos

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves



Es un Negocio?

- Innovación?
- Valor?
- Persistencia en el tiempo?

Apropiabilidad?

- Preserva la “escases”?
- Se puede prevenir apropiación de valor de 3eros?
- Flexibilidad?

Puedes Hacerlo?

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves "Is It a Business?"



A. Innovation

Question #1: Is it a New Combination?

Question #2: Is there a Product-Market Match?

B. Value

Question #3: Is there a Net Buyer Benefit?

Question #4: Are there Margins?

Question #5: Is Volume sufficient?

C. Persistence Over Time

Question #6: Is it Repetitive?

Question #7: Is there a Long-Term Need?

Question #8: Are Resources Sufficient?

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Is It a Business?" - Innovation



Question #1: Is it a New Combination?

Low

If the discovery is new for us, but not for other companies

Medium

If the discovery provides a definite improvement over existing supply for present demand, or demand for present supply

High

If the discovery is a real breakthrough

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Is It a Business?" - Innovation



Question #2: Is there a Product-Market Match?

Low

If there are no purchase orders

Medium

Offers added features to the market (e.g. convenience) such that some orders or sales exist

High

Matches a market want or need so well that sales backlogs or large quantity purchase orders exist

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Is It a Business?" - Value



Question #3: Is there a Net Buyer Benefit?

Low

If there is price discount pressure

Medium

If there is price stability

High

If there are "stock-outs" and price premiums

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Is It a Business?" - Value



Question #4: Are there Margins?

Low

If the expected margins for the venture are far below (typically less than 15%) documented industry averages and/or expectations

Medium

If the expected margins for the venture are in a similar range (typically between 16% and 30%) to documented industry averages and/or expectations

High

If the industry margins for the venture far exceed (typically over 30%) the documented industry averages and/or expectations

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Is It a Business?" - Value



Question #5: Is Volume sufficient?

Low

If the expected volume is not sufficient to achieve venture objectives

Medium

If the expected volume should be sufficient to achieve venture objectives

High

If the expected volume far exceeds venture objectives

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Is It a Business?" - Persistence Over Time



Question #6: Is it Repetitive?

Low

A "once-only" purchase, or extremely sporadic and unpredictable

Medium

Purchases are occasional

High

Purchases are frequent and reasonably predictable

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Is It a Business?" - Persistence Over Time



Question #7: Is there a Long-Term Need?

Low

If the new discovery (product/service) is a fad with limited future

Medium

If the product/service need extends only over the short term

High

If there is a foreseeable long-term need for the product/service

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Is It a Business?" - Persistence Over Time



Question #8: Are Resources Sufficient?

Low

If resources are effectively non-existent or limited

Medium

If resources are few, or at risk if growth exceeds plans

High

If resources are plentiful and anticipated to be readily available in the future

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves "Can You Keep It?"



D. Preserving Economic Scarcity

Question #9: Is it Non-Imitable?

Question #10: Is it Non-Substitutable?

E. Failure to Prevent the Appropriation of Created Value

Question #11: Is there No Slack?

Question #12: Is There No Holdup?

Question #13: Is Uncertainty minimized?

Question #14: Is Ambiguity reduced?

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Can You Keep It?" - Economic Scarcity



Question #9: Is it Non-Imitable?

Low

Easily imitated, no isolating mechanisms in place

Medium

Partially protected by isolating mechanisms (this is NOT a numerical count of the mechanisms, but rather is an assessment of the STRENGTH of whatever mechanisms are present--of course, the more the better)

High

Isolating mechanisms are sufficiently strong so as to permit little or no imitation

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Can You Keep It?" - Economic Scarcity



Question #10: Is it Non-Substitutable?

Low

There are substitutes that directly reduce product demand

Medium

There are substitutes that indirectly reduce product demand

High

There are no substitutes

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Can You Keep It?" - Failure to Prevent the Appropriation of Created Value



Question #11: Is there No Slack (Holguras)?

Low

There is a lot of waste and inefficiency

Medium

There is some waste and inefficiency

High

There is little or no waste and inefficiency

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Can You Keep It?" - Failure to Prevent the Appropriation of Created Value



Question #12: Is There No Holdup?

Low

There is a lot of small numbers bargaining power in suppliers or buyers

Medium

There is some small numbers bargaining power in suppliers and buyers

High

Suppliers or buyers have little or no economic power over the venture through small numbers bargaining

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Can You Keep It?" -

Failure to Maintain Flexibility

Question #13: Is Uncertainty minimized?



Low

There is no insurance on the key people or the business, no tax planning, current tax savings accounts, forward planning etc.

Medium

Some level of indirect risk management is present that will affect the venture

High

Risks are low because of planning, insurance, statistical control processes etc.

Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Can You Keep It?" –

Failure to Maintain Flexibility

Question #14: Is Ambiguity reduced?

Low

There is an absence of long-term planning and adaptation processes conducted in a heterogeneous group setting

Medium

Some planning and adaptability-preparedness is undertaken

High

A rich "mastermind alliance" is in operation directly relating to the venture



Evaluación Ideas de Negocio

15 preguntas claves

"Can You Do It?"



Question #15: What is your level of Core Competence?

Low

If members of the venturing team possess little or no experience and specialization in the business

Medium

If the venturing team has some experience and unique knowledge in the business

High

If the venturing team is familiar with the industry and has worked for at least five years therein and can perform specialized tasks critical to the venture's success

Desafíos a Superar por el Emprendedor



Desafíos a Superar por el Emprendedor

Factores de Riesgo



- Riesgo por el Management
- Riesgo Financiero
 - Financiamiento
 - Incertidumbre en flujos de caja
- Riesgo en el producto
- Riesgo en el consumidor
- Riesgo de mercado
 - Ejemplo, legislación



Pendientes próxima clase

- Artículos y actividad online
- Grupos conformados
- Avanzar en el FODA de la idea + responder las 15 preguntas.

Desafíos en la Creación de Empresas



EAA 208E SEC-2
PRIMER SEMESTRE 2009

