

CUESTIONARIO DE PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

BLOQUE 1. ¿QUÉ?

¿Cuáles son los problemas que resuelve tu tecnología, producto o servicio?

Ésta es una de las más importantes. Se trata de explicar qué hace tu empresa, a qué se dedica, qué vende y si esta novedad viene a solucionar uno o más problemas de un determinado público o colectivo, o responde a una demanda.

1.a) ¿Cómo se resuelven esos problemas sin tu producto?

Debes explicar qué otras alternativas existen hasta ahora en el mercado para dar respuesta a esa necesidad.

1.b) ¿Qué aporta tu empresa frente a la competencia?

Describe tu ventaja competitiva. Una ventaja competitiva es la gran diferencia de tu oferta que le da una ventaja competitiva en su mercado objetivo, comparado con lo que ofrece la competencia.

¿Qué ofreces de diferente a los clientes? ¿Por qué y cómo es que mi oferta es mejor que la de la competencia? ¿Cómo mantendré tal ventaja competitiva con el tiempo? ¿Qué podría restar tu ventaja competitiva?

1.c) ¿Sabes el precio que vas a cobrar?

¿Cómo lo has calculado? ¿Es mi precio justo? ¿Esta en consonancia mi precio con el mensaje que quiero transmitir a mis clientes? ¿Comprarán mi producto o servicio a ese precio? ¿Es posible alcanzar el nivel de ingresos que necesito, con ese precio, teniendo en cuenta también mis costes directos y mis gastos generales?

BLOQUE 2. ¿CON QUIÉN?

El equipo Humano y los colaboradores

Debes tener presente que el elemento mas importante de un negocio es la gente, son ellos los que dan impulso y hacen crecer el negocio. Por lo tanto en la medida en que cuentes con personal



competente y calificado para cada una de las funciones que se necesitan, más probabilidades de éxito tendrás.

2.a) Los socios

Si sois varios socios. ¿Por qué? ¿Qué aporta cada uno en cuanto a recursos y capacidades? ¿Son vuestros proyectos de vida compatibles? ¿Compartís una misma visión de la empresa? ¿Sois complementarios? ¿En qué os habéis basado para distribuir el poder/la propiedad dentro de la empresa? ¿Cómo habéis valorado las aportaciones materiales? ¿Habéis previsto como sería el reparto entre vosotros si alguno saliera del negocio?

2.b) Organización interna y externa

¿De qué aspectos del negocio te encargarás tú? ¿Cuáles deberán encargarse a los trabajadores y cuales se realizarán con colaboradores externos a la empresa?

2.c) Contrataciones

¿Cuántos trabajadores necesitaré en un primer tiempo, y en función de la consolidación del negocio? Debes tener claro el perfil de cada trabajador, es decir que características debe tener para cumplir adecuadamente su trabajo.

BLOQUE 3. ¿A QUIÉN?

¿Quiénes son tus clientes?

¿A quiénes vas a ofrecer y vender tus productos o servicios? ¿Quiénes son los que necesitan tus productos o servicios? ¿Dónde se encuentran?

3.a) ¿Conoces a tus clientes? Descríbelos

¿Por qué piensas que te comprarían? ¿Cuál es el perfil de tus clientes? ¿Cuáles son sus características? ¿Son hombres o mujeres? ¿Qué edades tienen? ¿Qué estilo de vida tienen? ¿Qué otras características tienen?

Si sabes a que segmento del mercado dirigir tus productos o servicios, si distingues adecuadamente a tus clientes, conoces su perfil, entonces podrás utilizar estrategias más efectivas, al dirigirlos especialmente a cada uno de ellos.

3. b) ¿Cuántos son?

¿Qué tamaño tiene tu mercado?, ¿Cuántos clientes potenciales existen?



Es fundamental saber la cantidad de posibles compradores que existe en el mercado. Porque así sabrás si la cantidad de ellos así como la demanda total, será interesante o no como para hacer negocio. Pues si no es una cantidad importante, quizás no sea conveniente trabajar con dichos clientes, y haya necesidad de dirigirte a otro tipo de clientes.

Un negocio para que sea viable debe tener una cantidad suficiente de clientes potenciales. Un cliente potencial es aquel que necesita un producto o servicio como el que ofreces y tiene capacidad económica para adquirirlo.

BLOQUE 4. ¿CÓMO?

¿Cómo atraer y retener a los clientes?

Un aspecto básico e imprescindible es tener claro que un negocio sin ventas no existirá. Para ganar clientes debes desarrollar estrategias y seguir acciones.

4.a) ¿Cómo harás para que tus clientes conozcan lo que ofreces?

¿Cómo lograras captar a los clientes? ¿Cómo lograras que se interesen en tus productos o servicios? ¿Qué canales de distribución utilizarás? ¿Qué estrategia de publicidad, promoción de ventas, de relaciones públicas y de merchandising realizarás?

4.b) ¿Cómo los fidelizarás?

De igual manera, ¿Cómo harás para que los clientes regresen?

BLOQUE 5. ¿CÓMO?

¿Cómo se organiza el negocio para proveer el producto o servicio?

5.a) El proceso de producción o prestación de servicios. Defínelo.

Producirás tu mismo o subcontratarás la producción? ¿Cuáles son los procesos y operaciones que utilizarás en la producción? ¿Cómo controlarás la calidad de tus productos o servicios?

5.b) Los aprovisionamientos.

¿Tienes localizados a tus proveedores? ¿Has podido negociar algún tipo de margen ventajoso o tienes algún tipo de exclusividad?

5.c) La localización.

¿Dónde voy a estar ubicado? ¿Qué características debe cumplir el local en el que me instalaré? ¿Puedo cambiar fácilmente de localización?

