

Así surgen las ideas de negocio. 3 formas en las que surgen las empresas.

<http://www.negocios1000.com/2013/08/asi-surgen-las-ideas-de-negocio-3.html>

Hay respuestas simples como "*elegir un área que está en tendencia*" o "*buscar un mercado que no se haya explotado aún*". También, y aunque suene contradictorio, "abrirnos un hueco en un mercado que lleve funcionando más de 20 años".

Y quizás la respuesta más común sea "buscar tu pasión y convertirla en negocio", pero lo cierto es que **las grandes ideas de negocio no suelen surgir de esta forma.**



Dan Lewis, uno de los socios de [Wavii](#) (una Startup recientemente comprada por Google) explica cómo surgen las ideas de negocio en realidad y los problemas que conlleva. Él divide las ideas en 3 tipos:

1. La idea espontánea.

Esta idea es esa que te golpea cuando estás en la ducha, conduciendo o haciendo garabatos en una reunión. También surge en una conversación, de repente, con los amigos, y es uno de esos momentos en los que se te ilumina la bombilla. De repente los puntos se conectan. Te sientes emocionado hasta el punto de que esperas la llamada de Albert Einstein para felicitarte. Y como no has visto un negocio de ese tipo, crees que nadie más ha pensado en ello. Por momentos se te pone "cara de euro".

Así que te diriges a tu ordenador, buscas información sobre ese proyecto, y descubres que hay varias personas que ya han pensado en eso. Es más, ya hay empresas que ofrecen tu innovador y original servicio. Entonces piensas que tú podrías hacerlo mejor, y después de darle vueltas durante algunos días comienzas a descubrir

algunos problemas. Hablas con tus amigos de confianza y te dicen algunas cosas con las que no habías contado en un principio.

Por ejemplo: nadie pagaría por ello, apenas tienes mercado o las empresas que se dedican a ello están a punto de cerrar al no ser un negocio rentable. Por algún motivo o por otro, no te ves capaz de darle forma a esa idea. No eres capaz de visualizar la forma en que tendrías éxito. Poco a poco caes en la dilación y tu sueño se va apagando lentamente. Quizás sea mejor así.

2. La idea de negocio privilegiada.

Quizás hayas pasado los últimos 10 años en una empresa que ofrece un producto o servicio y hayas notado algunas taras en la empresa que hace sus clientes no estén del todo contentos. El producto puede mejorar, tienes una fórmula para abaratar los precios y mejorar el servicio. Supongamos que la empresa paga a vendedores externos o subcontrata algunos servicios para ciertos trabajos y nadie parece contento con los resultados.

Se lo dices a tu jefe, pero en esos momentos, o bien tiene otras prioridades o sencillamente no te escucha. **Entonces ves muy clara la oportunidad de negocio y decides iniciar ese negocio por tu cuenta.** En un momento dado sigues los pasos para comenzar el negocio sin dinero, haciendo de pluriempleado a tiempo parcial dándole forma a tu idea. Tienes los contactos (proveedores y clientes) y tienes la solución a los problemas que no soluciona la industria. Es decir, estás bien informado sobre el sector y perfectamente ubicado. De esta forma han salido grandes empresas.

Se le llama la idea privilegiada porque suele tener un **porcentaje de éxito elevado**, ya que nace de la clara solución a un problema dentro de un sector que dominamos perfectamente.

3. La idea deliberada.

En este caso no comienzas con una idea de negocio, sino con el deseo de crear tu propia empresa y convertirte en empresario, pero te falta la idea y debes buscarla. mientras que en los anteriores casos la idea venía sin avisar y sin buscarla, cuando somos nosotros los que vamos a buscarla., el esfuerzo mental es mucho más trabajoso y cambian las reglas del juego.

Aunque muchas de las respuestas más básicas las encontramos en un anterior artículo titulado: ¿Cómo saber qué negocio es el ideal para mí?, donde básicamente se trataban 4 puntos:

- Aquello que amas (te apasiona)
- Eres muy bueno en lo que haces.

- Lo que el mundo necesita.
- Y por lo que te van a pagar.

Podríamos añadirle algunas cuestiones más. Por ejemplo, debemos pensar cuál es nuestra verdadera motivación o meta personal como para que merezca la pena comenzar el duro camino del emprendimiento. Una vez consigues la respuesta... el negocio podría consistir en:

- Diversión o un negocio basado en una manía, como por ejemplo hacer pulseras o bufandas para vender en internet, así como decorar zapatillas, pintar cuadros o imprimir frases y fotos personalizadas en camisas. Y no te equivoques, pues [los microemprendimientos pueden llegar a ser muy rentables](#).
- Un negocio basado en alguna faceta de nuestro estilo de vida, que podríamos comenzar a tiempo parcial pero que no nos importaría que acabara siendo a tiempo completo.
- Comenzar una Startup a tiempo completo con la idea de venderla después (una idea cada vez más complicada cuyo porcentaje de éxito desciende considerablemente)
- [Comenzar un negocio desde casa](#) con la idea de convertirlo en una gran empresa.

Es bueno ir anotando las ideas para posteriormente ir descartando algunas y es bueno observar nuestro alrededor para identificar problemas o necesidades de las personas. Incluso **Richard Branson** dice que [muchas de sus ideas las ha encontrado de vacaciones](#) en otros lugares del mundo.

Una vez tenemos varias ideas les hacemos la prueba de fuego con algunas [preguntas para evaluarla](#). Aconsejable para este punto serían los consejos que nos daba **Stephen Key** para [pasar de la idea al negocio en sólo 11 pasos](#). Y para analizar si tu proyecto tiene un mercado viable, puedes leer nuestros [7 pasos para definir tu mercado](#).

Y si eres poco creativo o imaginativo, en nuestra sección de [ideas de negocio](#) tienes para todos los gustos.