

TEMAS:

Vamos a tratar de ver cuestiones que pueden llegar a ser útiles, a la hora de reflexionar en conjunto, sobre las diferentes fases de este proyecto piloto: “Se hace camino al emprender”.

A.- Debemos observar como **cualidades** emprendedoras:

1.- **Mantener un objetivo para crear un producto o servicio:**

Es fundamental entender que estar convencidos sobre el proyecto que vamos a desarrollar siempre es una clave de éxito. Recordar los inicios de un fenómeno en la informática como fue Bill Gates. Su idea de crear una necesidad y accesibilidad de toda la sociedad al uso de la informática, supo asociar el ordenador portátil al consumidor general y la instalación de la informática como un servicio más para el hogar. Este fue el verdadero **OBJETIVO** de Bill Gates, conseguir popularizar la necesidad de un ordenador en la vida de las personas, algo que hoy es una realidad, hace 25 años era casi una utopía.

2.- **Familiarizarse con el sector del mercado al que se desea concurrir:**

Sin lugar a dudas es muy importante tener claro el mercado al que deseamos atender y el que será nuestro segmento de venta. En este punto, por ejemplo, las empresas de productos de alimentación tratan de ampliar su abanico de productos con el fin de **fidelizar el mercado**. En el caso de una empresa de vinos de la Región, están de manera constante cada año investigando para un mejor conocimiento del sector y por ello una mejor atención.

La clave está en buscar siempre precios, variedades y calidades que faciliten al mercado una oferta satisfactoria, acercándolo a nuestra marca.

Charlar en grupo sobre las ofertas y los precios altos o bajos, vuestra opinión es importante en los siguientes niveles en los que iremos entrando.

3.- Entender bien todos los requerimientos del producto:

Cada proyecto es un reflejo de nosotros mismos, pero cada producto es un mundo lleno de detalles y requerimientos de trabajo, es decir: ¿cómo presentarlo?, ¿cómo llamarlo?, ¿cómo potenciarlo?, y, sobre todo, ¿cómo distribuirlo? **Un producto sin una buena distribución es como un producto sin nombre**, invisible al público. Por ello observemos a lo largo de este camino emprendedor, todas las cuestiones para un mejor conocimiento técnico del producto.

4.- Necesidades financieras:

En la pestaña 'Economía emprendedora' de la página web (www.sehacecamino.es) se detallan las bases necesarias para una buena familiarización con la contabilidad, ampliando en próximas fechas más conceptos. *Familiarizarnos con hacer un presupuesto, hacer una factura, rellenar documentación y conocer todo lo referente a la economía emprendedora, nos hará en definitiva tener una mayor certeza de nuestro trabajo.*

Una de los mayores equivocaciones que se cometen en el autoempleo, es desconocer que necesidades puedes tener para poner en marcha tu trabajo por cuenta propia. Una actividad previa de conocimiento de necesidades financieras, ayuda a entender mejor que los gastos deben ser sólo los necesarios. Es importante **buscar las mínimas cargas económicas, con el fin de no tener desde el comienzo deudas innecesarias que puedan limitarnos. El primer año vamos conociendo nuestro espacio de mercado para lo cual es imprescindible "un camino emprendedor" con poquísimas cargas.**

5.- Ventajas que ofrecemos que nos diferencian:

No cabe duda que ofrecer algo diferente es siempre una cualidad que da un valor añadido a nuestra idea. Una empresa de alimentación de Castilla y León tuvo la genial ocurrencia de promover una campaña basada en el lema: 'Cocinamos por ti', que es como acercar el restaurante particular a tu casa o tu plato preferido bien elaborado. El mensaje era de CERCANÍA.

Ponernos en el lugar del consumidor es fundamental. Pensar que nos gustaría recibir a nosotros de una empresa en la que somos clientes: ¿calidad?, ¿atención?, ¿buen servicio?, responderos vosotros mismos.

6.- **Proteger las innovaciones:**

Como habéis visto en las clases que hemos tenido con vosotros, damos una relevancia importante a la protección del nombre comercial o marca del emprendedor, pues va a ser nuestra seña de identidad. **Las innovaciones deben estar patentadas.** Un juego tan famoso como el 'Hula hoop', que consiste en un aro, lo primero que hizo su inventor fue patentar este sistema de ocio tan novedoso. Igual podemos hablar de inventos españoles como el conocido 'Chupa Chups' o la fregona. Son miles los inventos y marcas comerciales registrados, algunos pueden guardar parecidos, pero la MARCA diferencia.

B.- Debemos observar como errores a evitar por un emprendedor:

1.- **No conocer el mercado:**

No podemos lanzar un proyecto sin un mínimo conocimiento del mercado con respecto a nuestro producto/servicio. Debemos saber cómo se comporta el mercado en precios, cualidades, presentación, envoltorios, promociones, etc. En el fondo reflexionemos sobre la competencia algo que nos vendrá muy bien para mejorar. La competencia es un punto siempre en positivo que nos ayuda a conocer el sector en el que vamos a trabajar.

2.- **Evitar un acabado inadecuado del producto:**

Como es lógico, nuestra presentación debe tener todos los detalles que hagan al futuro cliente una idea de **quiénes somos y cómo lo hacemos.** Los países orientales siempre tienen claro que una imagen vale más que mil palabras, pero lo cierto es que una buena imagen de presentación acompaña y apoya las palabras.

3.- Esfuerzo ineficaz en el marketing:

Una publicidad mal dirigida o sin sentido supone un gasto que conlleva un esfuerzo ineficaz. El marketing y la publicidad son una estupenda herramienta que no sólo nos sirven para vender más, sino que vale para mejorar.

Hay que saber cuál es el mejor medio para nuestro producto/servicio: ¿redes sociales?, ¿prensa?, ¿radio?, ¿patrocinar un deporte o actividad local? En qué medio me desenvuelvo mejor y llega a más gente. Pensemos que ser noticia no es sinónimo de hacer un gasto considerable, **el boca a boca es siempre el marketing más directo**, se trata de que se fijen en nuestra marca.

Reflexionar sobre esto con vuestro profesor pues en el siguiente nivel 'Darnos a conocer', nos va a venir muy bien.

4.- Previsión sobre la competencia:

En este caso, la competencia es un "termómetro" y nos da muestra de acciones y situación en el mercado, que nos pueden venir bien para estar en la franja de público. Se trata de calidad a precio y es nuestra obligación como emprendedores, **hacer ver al cliente que se paga por algo que te da un servicio y satisface tus necesidades**. Sobre este tema podemos ir creando estrategias de grupo que podrán aparecer en el nivel de 'Darse a conocer'.

5.- Envejecimiento rápido del producto:

Todo tiene una vida y un espacio de tiempo. Un producto/servicio que dura poco tiempo no es rentable, muchas marcas han desechado productos que se han convertido rápidamente en caducos en el mercado. En el caso de la informática, en los últimos años, ha habido aplicaciones que rápidamente han resultado obsoletas. Entonces, el esfuerzo realizado se convierte en un error. Nuestro proyecto debe tener productos/servicios que evolucionen y crezcan con nuestros clientes y que formen parte de sus vidas.

6.- No calcular el momento preciso de comenzar:

Es otro de los habituales fallos provocado por la necesidad de empezar, sin antes tener plasmado todos los elementos, que conformarán nuestra idea, tales como los que nos ocupan en este proyecto piloto, donde vamos a definir una idea, alcanzar a ofrecer un producto/servicio, conocer tu mercado y “dibujar” a tu cliente, así como las necesidades financieras que debemos planear.

