



PROYECTO
atenea



esta
oportunidad
es toda
tuya

Proyecto financiado por:



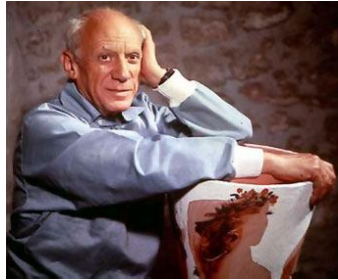
Ayuntamiento de
Alcalá de Guadaíra

AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO



Servicio Andaluz de Empleo
CONSEJERÍA DE EMPLEO





El futuro es más de las **preguntas** que de las respuestas (Pablo Picasso)

¿Qué es lo más **importante para crear** una empresa? y/o

¿Cuáles son los principales **obstáculos**?

FACTORES QUE DIFICULTAN LA CREACIÓN DE EMPRESAS

	ES	Ct	Ex	An
El apoyo financiero	23.1	22.9	14.8	24,5
Las normas sociales y culturales	23.1	28.6	26.8	24,5
La educación y la formación	11.5	8.6	9.2	16,9
El contexto político, institucional y social	2.5	0	2.78	9,4
Las políticas gubernamentales	14.3	22.9	10.1	8,4
Los programas gubernamentales	6.2	2.9	7.4	1,8
El acceso a la infraestructura física	3.7	0	9.3	1,8
La apertura del mercado interno	4.5	0	6.9	0,9
La motivación y capacidad para emprender	5.7	8.6	3.7	0,9
El estado del mercado laboral	3.0	5.7	5.6	0

EL EMPRENDEDOR

Formación, educación, experiencia, normas sociales.....

LA IDEA

Cómo se generan....

EL ENTORNO / MERCADO

El contexto social, apoyo financiero....

LA IDEA



¿Cómo se originó mi **idea**?

LA IDEA



Zara: Ideas que nacen de la experiencia profesional

- 1953 (17 años) Repartidor Camisería Gala, Mercería La Maja
- 1963 (27 años) Crea su primer negocio Confecciones Goa
- 1975 (39 años) Primera tienda Zara



Custo: Ideas que nacen de un Viaje

- Custodio (Arquitecto) David (Bellas Artes)
- Verano de los años 70, surferos de California

LA IDEA

A PARTIR DE:

- La experiencia profesional previa
- Los cambios perceptibles en el entorno
- Las circunstancias personales



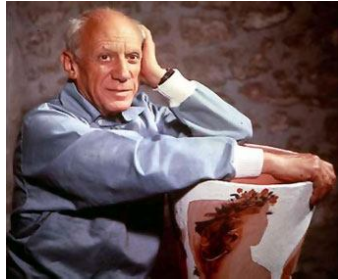
TRIÁNGULO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

MEDIANTE:

- La copia o importación
- La creación de un sistema
- La aplicación de habilidades

PARA:

- Hacer las cosas mejor que otros
- Idear una nueva forma de hacer
- Satisfacer una necesidad no satisfecha
- Ocupar un nicho pequeño



El futuro es más de las **preguntas** que de las respuestas (Pablo Picasso)

¿Qué hace que el **emprendedor** se convierta en **empresario**?

Tengo una idea, pero....?



¿Es válida cualquier idea en cualquier **entorno**?

¿El **entorno** condiciona la forma en la cual puedo convertir una idea en negocio?

Idea..... Satisfacción de la **necesidad** de un grupo de personas

EL ENTORNO / MERCADO

BALANZA DE VALOR:

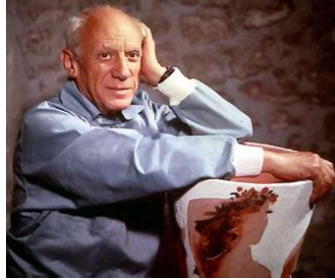
empresas de éxito aquellas que dan el **valor** que los **clientes** estaban buscando.



Valor es la percepción que tiene un posible cliente de los beneficios y costes inherentes a la compra de un producto o la prestación de un servicio

3 Claves del éxito de la idea empresarial:

1. Conocer todos los beneficios y costes (las pesas) que tiene para el cliente la compra del producto.
2. Desequilibrar la balanza a favor de los beneficios.
3. Tiene que haber suficientes clientes que valoren lo que la empresa les ofrece (Mercado Potencial)



El futuro es más de las preguntas que de las respuestas (Pablo Picasso)

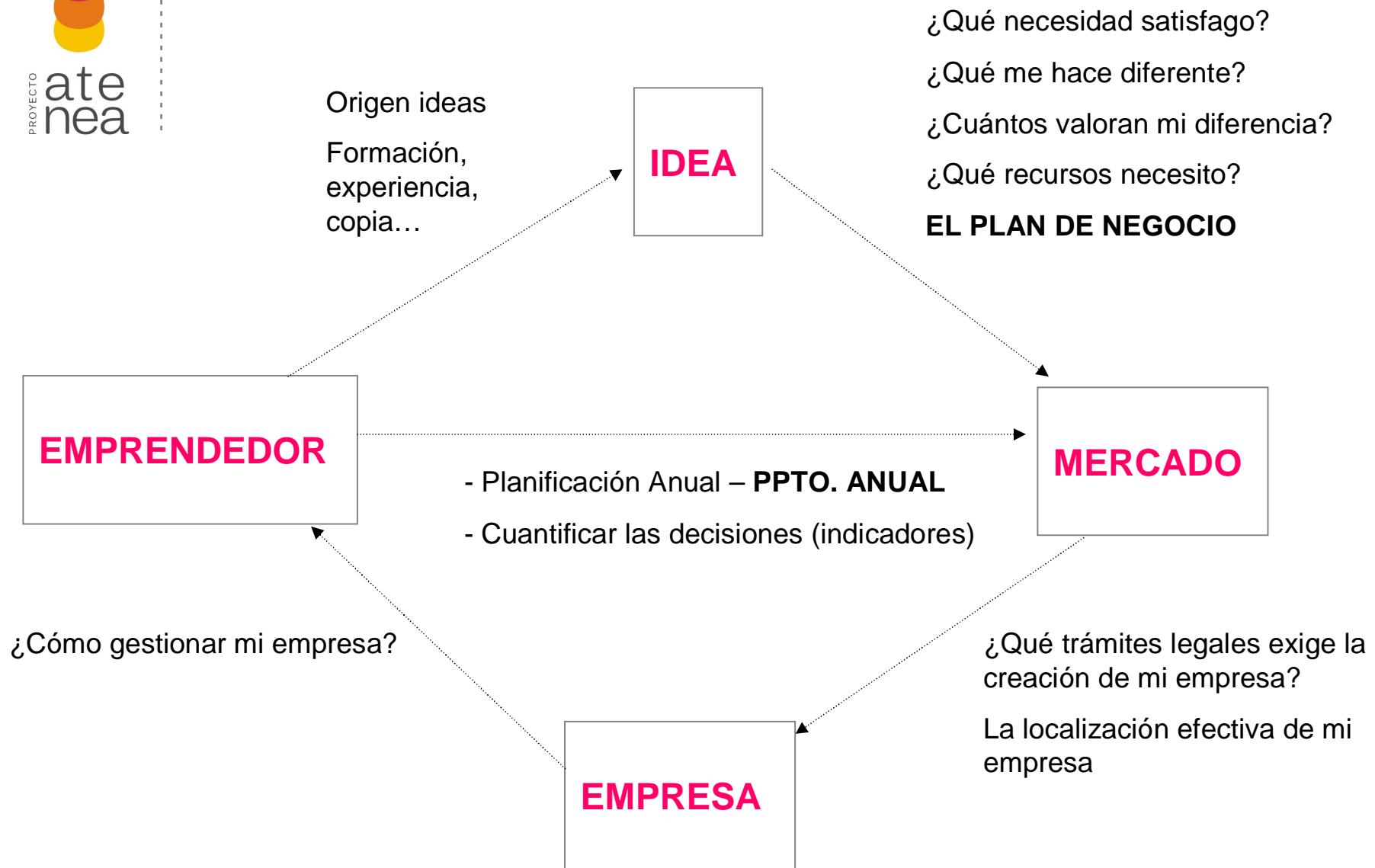
Adaptar la idea a las exigencias del entorno:

BENEFICIOS

1. ¿Por qué es interesante mi idea?..... Módulo Mk. El producto o Servicio
2. ¿A quién puede interesar mi idea?.....Módulo Mk. El Cliente
3. ¿En que soy más interesante que los demás?... Módulo Mk. La Competencia

COSTES

1. ¿Cuánto cuesta poner en marcha mi idea?... Módulo Jurídico – Módulo Eco.-Fro.
2. ¿A qué precio ofertaré mis servicios?..... Módulo MK (Precio) – Módulo Eco. – Fro.

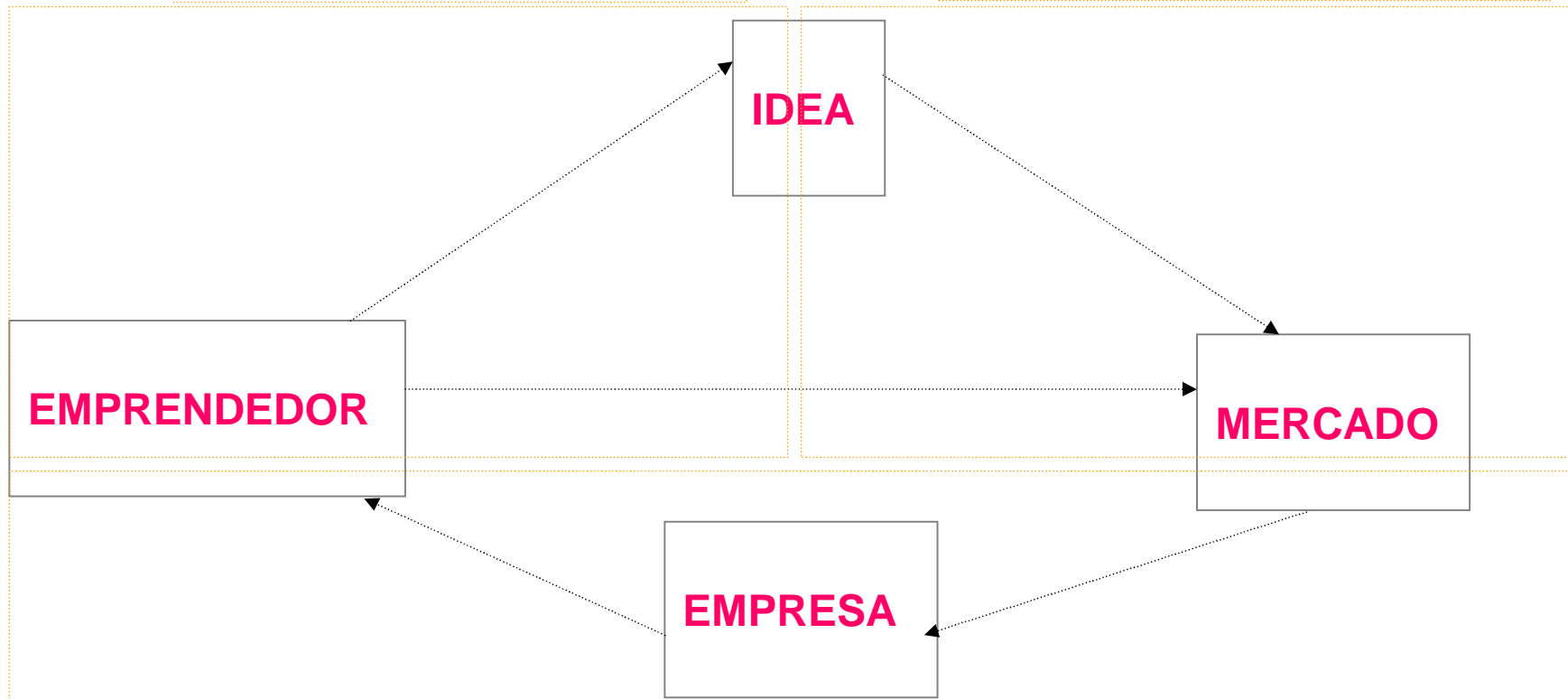


FASE I – El Emprendedor

1. Talleres de Crecimiento Personal
2. Banco de Ideas (50)

FASE II – El modelo de negocio

1. Fichas de Proyectos de Negocio (5)
2. Modelo Plan de Negocio
3. Tutorías Individualizadas
4. Seminarios Temáticos Especializ.



FASE III – Consolidación

1. Herramienta de Simulación de Empresas
2. Seguimiento de 1 años del proyecto