

¿Cómo convertir una idea en una oportunidad de negocio?



En el trabajo anterior comentamos sobre la importancia de la idea en los emprendimientos; en esta ocasión lo haremos sobre cómo convertir esa idea en una oportunidad de negocio.

Por Orlando Luna

Quien tenga una idea innovadora puede ser un inventor, pero no, necesariamente, un empresario. Empresario es quien convierte esa **idea innovadora en una oportunidad de negocio**: si esa idea contribuye a satisfacer una necesidad real existente en un mercado y, además genera beneficios, entonces estamos ante una oportunidad de negocio.

Esta oportunidad debe iniciar con la voluntad de mantener un largo aliento. Para ello el emprendedor debe expresar la idea, **ya convertida en negocio**, para encontrar el mayor número de **ventajas competitivas** que sean bien valoradas por el mercado para lograr la rentabilidad y permanecer en el tiempo.

Por eso, es importante seguir la **metodología adecuada**: primero descubro el problema o la necesidad que existe en el mercado y luego propongo la solución, bien sea un servicio o producto; el

riesgo para mi negocio será mayor, si procedo de manera contraria, es decir, primero produzco el bien y luego voy a buscar a quien venderlo.

Crear una empresa y generarle sostenibilidad es la meta de todo emprendedor. **Lograrlo no es tarea fácil**, el puro espíritu emprendedor no basta, hay que contar con las herramientas y los conocimientos necesarios.

Las más frecuentes **oportunidades de negocio** para una empresa son:

- **Suministrar** un producto o servicio escaso.
- **Ofrecer** una versión superior de un producto existente.
- **Llevar** al mercado un producto o servicio nuevo.

Para identificar una oportunidad de negocio, los emprendedores deben **usar herramientas para analizar el mercado** y a su competencia. Subestimar estos factores es arriesgado, ya que son fundamentales para que la empresa tenga éxito. Así mismo, la **escucha activa y estar atentos** es clave para aprovechar todas las oportunidades. En esta instancia el emprendedor debe imitar al cazador que otea la presa. La búsqueda de oportunidades de negocio es una de las **principales competencias** que debes desarrollar como emprendedor.

De manera general, las oportunidades de negocio, hay que **buscarlas en nuestra propia comunidad**, identifica problemas que preocupen a tu comunidad; revisa tus aptitudes y experiencias personales porque las mejores ideas pueden surgir de allí; igualmente, debes convertirte en un **gran observador** para identificar tendencias, ver que hace gente como tú en otras latitudes.

Fuente: The Open University: Entrepreneurship – from ideas to reality

Foto cortesía: rawpixel.com