

Crea tus Propias Oportunidades



2

1. Identifica una Necesidad

Muchos pequeños negocios comenzaron porque el empresario reconoció una necesidad en el mercado que no estaba siendo satisfecha.

2. Investiga las Tendencias

Verifica cuál es el estilo de vida de una comunidad, región o país; cómo se orientan las modas, los gustos de las personas. Averigua cómo se destinan los ingresos de la población a los diferentes tipos de gastos.

3. Mejora los Productos Actuales

Hay muchos productos que están en el mercado desde hace años y no han sufrido ninguna modificación. Se puede tratar de desarrollar innovaciones o mejoras que permitan ampliar la demanda o generar nuevas oportunidades comerciales. Cambio en el envase, tamaño, gusto, etc.

4. Identifica tus Propias Cualidades

¿Qué me gusta hacer? ¿Qué sé hacer? ¿Cuáles son mis habilidades más destacadas? Aprovecha tus dones y cualidades para diferenciarte de la competencia.

5. Mantente Bien Informado

Las ocupaciones de la vida normal bloquean nuestra capacidad de inventiva y tampoco nos da tiempo para estar informados. Muchas veces la observación de determinados fenómenos de la naturaleza nos abre el camino para encontrar una idea de negocio. El creador del Velcro se inspiró en los “abrojos” de los cardos.

6. Intercambia Ideas

En reuniones familiares, de amigos o conocidos, se pueden encontrar elementos que permitan desarrollar un proyecto empresarial.

En cursos, seminarios y conferencias donde participen empresarios y profesionales, se puede dar una buena oportunidad para encontrar referencias y experiencias de distintos tipos de proyectos y emprendimientos.

7. Sé Creativo. Inspírate

Hay publicaciones especializadas en negocios, tanto nacionales como extranjeras, que pueden ser una fuente de inspiración para encontrar ideas

esika