

Ideación y estudio del mercado



Objetivos de la sesión

-  **Desarrollar la capacidad de generar ideas a partir de problemas reales.**
-  **Explora el perfil del cliente y sus necesidades.**
-  **Aplicar un enfoque simple para escuchar y validar ideas.**
-  **Compartir y perfeccionar ideas en función de los comentarios.**



Generación de ideas – Parte 1 de la sesión

- **Veamos el territorio y sus desafíos.**
- **¿Qué problemas conoces? ¿Qué recursos están infrautilizados?**
- **Ej: terrenos abandonados, falta de servicios, desperdicio de alimentos...**
- **Crea 2 ideas de negocio sencillas que aborden un problema.**



Los desafíos como punto de partida

- **1. Terrenos abandonados → Huertos, agroforestería**
- **2. Falta de producción local → Cestas, conservas**
- **3. Logística → Aplicación de reparto rural**
- **4. Energía → Comunidades solares**
- **5. Envejecimiento → Apoyo a las personas mayores**
- **6. Turismo → Experiencias inmersivas**
- **7. Productos locales → Embalaje + narrativa**
- **8. Manualidades → Talleres y tienda online**
- **9. Educación digital → Centros rurales**
- **10. Recursos naturales → Compostaje, apicultura**



Estudiar el mercado

¿Por qué estudiarlo?

- **Es más fácil vender a quien ya quiere comprar.**
- **Antes de lanzar una idea, valida:**
 - – **¿El problema es real para otras personas?**
 - – **¿Quieren solucionarlo?**
 - – **¿Estaría usted dispuesto a pagar por una solución?**



Herramientas sencillas para estudiar

 Conversaciones informales

 Entrevistas presenciales o telefónicas

 Encuesta en Formularios de Google

¡Lo importante es probar la idea fuera de tu cabeza!



Guía simplificada de entrevistas

– ¿Alguna vez has tenido este problema?

– ¿Cómo lo solucionas?

– ¿Utilizarías una solución mejor?

¿Pagarías por ello? ¿Cuánto?

– ¿Qué te haría confiar o no confiar?



Tarea de estudio

- 🎯 **Objetivo:**
- **Valida tu idea con personas reales**
- 📝 **Tarea:**
- **Crea de 3 a 5 preguntas**
- **Utilice formularios de Google o entrevistas**
- **Compartir con 3 personas**
- **Sacar 2 conclusiones claras**
- 📌 **¿Por qué?**
- **Para probar el valor real de tu idea antes del siguiente paso**



Resumen Final

Reflexiona sobre lo que aprendiste al escuchar a los demás:

¿Tu idea se consolidó? ¿Por qué?

–¿Hubo cambios o sorpresas?

–¿Qué mejoras realizarás antes del siguiente paso?



Consejo final

Mejor que una buena idea es una idea por la que alguien esté dispuesto a pagar.



Aprende a escuchar para evolucionar.



Escuchar es uno de los pilares de un negocio con impacto real.

