

## Módulo 2

### Tu idea

#### Ejercicios de la Lección 1

##### 1ª Fase: Describe tu idea de negocio social

¿En qué consiste tu idea? Descríbelo en menos de 10 frases, de forma clara y detallada, explicando de qué producto/servicio se trata, los problemas sociales que resuelve o los potenciales usos de tu idea, quiénes son los clientes, por qué comprarían el producto y cuánto pagarían, quién es la competencia y qué aspectos de tu idea son mejores que los suyos.

Describe tu producto utilizando el siguiente esquema:

##### 2ª Fase: Trabajo de campo e investigación

- 1 Explica tu idea a 5 conocidos o personas de tu comunidad. ¿Entienden lo que quieres hacer? ¿Comprenden claramente la misión de tu idea? ¿Dan sus opiniones, consejos y comentarios? Aprende de la comunidad - ¿cambiará tu idea o se verá influenciada por lo que has escuchado?
- 2 Encuentra dos negocios más o menos parecidos a los de tu idea. Piensa sobre:
  - ¿En qué sobresale tu idea respecto a estos negocios?
  - ¿Qué aporta de mejor tu idea a la gente?

### 3ª Fase: Análisis de tu idea

1. Ahora haz una conclusión: ¿cuánto mejor es tu idea y qué impactos positivos tiene?
1. ¿Cuál es el cambio a largo plazo que consideras como objetivo?
2. ¿Necesita tu idea mejorar para ser más sostenible?

Estos ejercicios te ayudarán a clarificar tu idea. Cuanto más profundices en ella, mejor y más seguro te sentirás. Intenta destinar todo el tiempo y esfuerzo que puedas para desarrollarla. Implicar a otros en este proceso te dará la oportunidad de ser más racional y superar los errores. Crea un “lobby” de tu idea y un equipo para llevarla a cabo. Recuerda siempre que la empresa social necesita ser transparente con la gente (clientes, beneficiarios, competencia y comunidad), así que comunicar tu idea desde el principio es un buen comienzo para enseñar tu negocio. No dudes en usar todas las posibilidades, no sólo para informar, sino también para buscar y atraer a gente -redes sociales, centros cívicos, eventos, contactos informales, empresas, organizaciones y autoridades, etc.

¡Sé creativo!

¡Sé inspirador!

Al final de este ejercicio deberías tener una respuesta a la siguiente pregunta: “¿Es esta una buena idea y funcionará?”. No te desanimes si la respuesta es negativa, sólo intenta ajustar la idea o incluso cambiarla totalmente. A veces el emprendedor empieza con una idea y termina con otra completamente diferente.