

Hazte estas preguntas y responde, para cada idea de negocio o problema que se te ocurra.	Respuestas
¿Qué problema o necesidad tienen las personas que podrías resolver con tu idea de negocio?	1. Tienen poca creatividad y no saben que regalar para cualquier fecha 2. Comprar oro es un tema delicado, oro laminado más por lo que hay precauciones que deben tomarse para no entrar en temas de reputación, garantía y demás. 3. vestir o lucir prendas que parezcan o sean de oro por trabajo, o moda.
¿Cómo podría tu negocio solucionar ese problema o necesidad de una manera única o diferente a la competencia?	1. Dándoles todo en tiempo real, si necesitan una cotización dáselas a tiempo. 2. Con la mejor calidad del mercado, ofreciendo garantía y siendo responsables con todo lo que prometamos para vender.
¿Cuánto estarían dispuestas las personas a pagar por tu producto o servicio?	1. Esto lo determina el mercado, debes entrar a averiguar a tu competencia, hacer un buen benchmarking y listo, no tienes que estar por debajo de los precios nunca pero ten en cuenta que para estar por arriba tienes que ser muy especial y ofrecer un valor agregado muy alto para que paguen más por "lo mismo", no es imposible pero tenlo en cuenta.
¿Quiénes son tus principales competidores en el mercado y cómo se están posicionando en el mismo?	En el estudio de la competencia lo tienes que dejar claro. Selecciona al menos 5 competidores fuertes y haz seguimiento para que puedas acercarte y eventualmente superarlos con tus habilidades y todo el valor agregado que puedas aportar cuidando tus márgenes de ganancias.
¿Dónde podrías encontrar proveedores de materiales, productos o servicios necesarios para tu negocio?	Regularmente la misma competencia vende por convenios o por afiliación lo que tu quieres vender, por ejemplo para el caso de joyería encuentre a luxury joyería, son de Cali Colombia, y ellos vender pero también vender al por mayor y dan precios buenos para que nosotros podamos revender con nuestra marca sus productos. En cada ciudad seguro encuentras proveedores, e incluso vas a encontrar haciendo benchmarking gente que solo le pagas y hacen hasta los envíos por ti, un modelo de dropshipping.
¿Cómo planeas promocionar y dar a conocer tu negocio y sus soluciones a tus clientes potenciales?	Digital es mágico, esto del estudio de mercado es el primero paso. Luego de terminar este taller creo que tienes claro que el medio digital es donde tienes que promocionar tu producto o servicio: redes sociales, página web, correo electrónico, influencers, colaboraciones entre marcas, todo en digital y si tienes un presupuesto robusto vete al medio tradicional teniendo todo lo digital ordenado. No gaste por ejemplo en TV si no tienes una página web, lleva a la gente a tu propio territorio, donde tu puedas hacer con sus datos lo que quieras.
¿Cómo planeas financiar tu negocio y cuál es tu presupuesto inicial? ¿es realista pensar en ese presupuesto?	La regla general para mí, es determinar cuánto invertir en un negocio es saber cuanto vale producir el producto, en cuanto lo puedes vender y cuanto te gastas vendiéndolo. Ejemplo, una pulsera vale 120,000 pesos, me cuesta en mi proveedor 35,000 entonces me quedan 155,000 y le resto otros gastos de personal, servicios públicos, marketing, local del negocio si aplica y digamos que queden 80,000 pesos de utilidad... ¿Cuánto de esos 80,000 pesos estoy dispuesto a invertir nuevamente en mi negocio? yo invertiría al menos el 50% por cada venta y eso sí o si hace crecer el negocio. No es obligación hacerlo así pero es una guía que puedes usar para tener una idea de cuánto debes gastar y buscar en principio.
¿Cuáles son tus metas a corto y largo plazo para el negocio y cómo planeas medir su éxito?	Tienes que colocar metas reales, voy a vender X cantidad de pulseras por ejemplo, algo que puedas cumplir, que sea real. 10 Pulseras de 120,000 a mis amigos por ejemplo eso me dejaría un margen según lo que dijimos en la pregunta pasada 400,000 pesos para reinvertir, ahora eso lo puedo invertir en publicidad en redes sociales e intentar buscar nuevos clientes que vean mi producto o servicio. Eso sería una meta a corto plazo. A largo plazo quisiera tener una tienda en línea automatizada y que el 80% de las ventas vengan por ahí en un plazo de 1 año, eso son metas reales que podemos trazarnos y colocando esa fecha podemos medir si lo cumplimos o no y porqué si o porqué no. Depende de nosotros.
¿Qué habilidades o conocimientos tienes que te podrían ayudar a tener éxito en este negocio?	Hay que ser críticos con nosotros mismos, si no tenemos los conocimientos mínimos para que un negocio funcione, al menos debemos aprender, recuerden la clase donde hablamos de reputación, eso lleva un negocio al éxito o al fracaso.
¿Cuáles son los principales riesgos y desafíos que podrías enfrentar al lanzar tu negocio y cómo planeas manejarlos?	Mucha competencia, no encontrar proveedores buenos y muchas otras cosas que debes sentarte a escribir, escribe mucho. La mayoría de los negocios no se mueren porque su producto o servicio sea bueno o malo, mueren pq no hay planificación y este taller fue el primer paso para arrancar con una buena planificación.
¿Cuáles son los principales dolores de tus compradores potenciales? -Contenido generado por el usuario	Esto lo podemos saber haciendo el estudio a través del contenido generado por el usuario como vimos, ellos mismos dicen que les preocupa o que necesitan. Duración del producto o servicio, no encuentran productos o servicios de calidad y en tiempo real Envíos confiables y rápidos testimonios de clientes satisfechos proveer de productos para que alguien más los venda composición de una joya en oro laminado, que porcentaje es oro y que es de otro material Mantenimiento de joyas en cualquier material que vendamos Cuidados para alargar la vida útil diferencias entre oro puro y oro laminado chapado en oro y bañado en oro resistencia al ambiente oro laminado Alergias y demás