



## Labra Tu Futuro Empleo Joven

Formación para Emprender y Mejorar  
la Empleabilidad de Jóvenes del Medio Rural



INVERSIÓN TERRITORIAL  
**INTEGRADA**  
PROVINCIA DE CÁDIZ



Junta de Andalucía  
Consejería de Agricultura, Ganadería,  
Pesca y Desarrollo Sostenible



**Ayuntamiento de Jerez**  
Reactivación económica, Captación de  
inversiones, Educación y Empleo

# Taller Viabilidad de la Idea



**1.-Configuración de una idea de negocio:del pensamiento al papel.**

**2.-Cinco cuestiones para valorar.**



# ➔ 1.-Configuración de una idea de negocio

1.1.-Define tu idea:Describe detalladamente tu Producto/servicio por escrito.

¿Quiénes son tus clientes? ¿en qué mercado te sitúas?, ¿Cual es su propuesta de valor (necesidad de los clientes a la cual da respuesta)



## 1.2. Conocer el mercado, el sector, la competencia.

El **mercado** puede referirse al espacio geográfico, al perfil sociodemográfico de los clientes, o también se puede entender como la orientación a clientes particulares o a empresas (B2B). Desconocerlo lleva a una pérdida de competitividad que hará peligrar el proyecto



El **sector** estaría conformado por todos los agentes del mercado. Por ejemplo, si vendemos automóviles nuestro sector es el de la automoción y englobaría a fabricantes, a concesionarios, a vendedores de segunda mano, empresas de recambios, etc.

La **competencia** la integran otras empresas y emprendedores que venden el mismo producto o servicio que nosotros.



¿Que métodos podemos utilizar para conocer un mercado?:

- Encuestas.
- Búsquedas en redes sociales.
- Pruebas de productos.
- La técnica del cliente misterioso.



### 1.3. Revisar puntos fuertes y débiles de la idea:

Analizar ventajas o desventajas del producto/servicio, respecto a la competencia en cuanto a : atributos (características-funciones), beneficios para el cliente, valor o precio, relación con los hábitos de vida de los clientes, tasa de retorno del negocio, etc.



## ➔ 2.-Cinco cuestiones para valorar.

### 2.1.-¿ Hay demanda de tu producto en el mercado?

El segmento de mercado debe tener un tamaño que haga el negocio rentable y factible de crecer en el mediano plazo



## 2.2.-¿ Es factible la puesta en marcha del negocio ahora?

Hay que analizar que tiempo requiere la puesta en marcha, así como si se dispone de los recursos necesarios.



## 2.3.-¿ Es rentable ahora el negocio, cuando lo sería?

Revisar su tasa de retorno y cuando se cubrirían los costes de lanzamiento.



## 2.4.-¿ Es un producto/ servicio diferenciado de la competencia?

Aunque se logre un nicho de mercado único, es necesario reinventar el producto de forma continua.



2.5.-¿ Estas motivado para emprender?

¿Que expectativas tienes de alcanzar tus objetivos?



Labra Tu Futuro  
Empleo Joven

# MUCHAS GRACIAS

[labratufuturo@aytojerez.es](mailto:labratufuturo@aytojerez.es)



**Ayuntamiento de Jerez**

Reactivación económica, Captación de  
inversiones, Educación y Empleo

<https://www.jerez.es/emprendimiento/formacion/labratufuturo/>