



# Cómo elegir una idea de negocios ganadora respondiendo sólo 8 preguntas

(bono extra: Cómo validar tu idea aún antes de empezar a crear tu negocio)

¿**Muchas ideas**? ... o **CERO** ideas respecto a **QUE** y **COMO** definir tu negocio?

Algo que veo en casi todos mis clientes (y en muchos colegas) es la falta de claridad al momento de definir su idea de negocio.

Muchos llegan a mi frustrados, porque sienten que eligiendo UNA idea, UN enfoque, UNA metodología, dejan de lado muchas otras ideas, intereses y pasiones.

Otros, llegan frustrados porque tienen miedo de decidir y por estar dando vueltas por tanto tiempo con estas cuestiones... terminan confundidos y sin animarse a tomar una decisión.

Si bien no existe una fórmula infalible, ni una receta mágica, una buena idea de negocio tiene ciertas características claves.

En este documento vas a aprender cuáles son y cómo podés evaluar tus propias ideas para ver cuáles cumplen con estas premisas. Además, aprenderás cómo validar tus ideas ANTES de invertir tiempo, esfuerzo y dinero en crear tu negocio.

Los elementos clave de una buena idea de negocio son una excelente manera de asegurarte de que el negocio que estás creando es el adecuado PARA VOS, se ajusta a tu personalidad, valores y estilo de vida.

Si tenés varias ideas, te propongo que para cada una de ellas, respondas las siguientes preguntas, y luego pases los resultados al checklist que vas a encontrar al final de este documento, al ver estos aspectos de tus ideas en la misma planilla vas a poder reflexionar y tomar una decisión más fácilmente.

# 1- ¿Te APASIONA?

Esta idea ¿es algo que disfrutarás hacer, algo que te APASIONA? ¿Es algo sobre lo que te entusiasma estudiar, hablar, compartir?

Pasión es una palabra fuerte, pero para que estés dispuesto a esforzarte y superar los obstáculos que pueden surgir para que tu negocio funcione, debes disfrutar del trabajo que estás haciendo y sentirte conectado con eso. ¿Esto significa que disfrutarás de cada parte de tu negocio? Probablemente no, pero a medida que tu negocio progrese podrás delegar esas partes que no te gustan tanto o que no te entusiasman, para poder centrarte en lo que realmente disfrutas.

**Responde:** ¿Esta idea de negocio te apasiona?            SI            NO

**Reflexiona:** ¿Cómo podés refinar tu idea en este aspecto para que tu respuesta sea un SI rotundo?

## 2- ¿Tenés las HABILIDADES necesarias?

¿Es algo en lo que sos bueno? Tené en cuenta que esto no es lo mismo que ser un EXPERTO. Siempre que seas lo suficientemente bueno como para poder ayudar a otros, tienes suficiente habilidad.

Con esto no quiero decir que no te ocupes de formarte, educarte y obtener las certificaciones que pueda llegar a requerir el desarrollo de tu actividad profesional, sino que no esperes a tener un master, doctorado, post doctorado, etc para empezar a desarrollar tu negocio. Es necesario buscar el sano equilibrio entre formación, educación y experiencia.

**Responde:** Para desarrollar esta idea de negocio ¿Tenés las HABILIDADES necesarias?                      SI                      NO

**Reflexiona:** ¿Cómo podés refinar tu idea en este aspecto para que tu respuesta sea un SI rotundo?

### 3- ¿Se ajusta a tu ESTILO DE VIDA?

Esta idea de negocio ¿se ajusta al estilo de vida que querés para vos y los tuyos?

Es posible que al inicio no se ajuste completamente a tu estilo de vida deseado.

Generalmente, en las etapas iniciales un negocio requiere mucho esfuerzo, dedicarle muchas horas... y eso implica menos tiempo y energía para otros aspectos de tu vida. Lo destacable aquí es "en sus etapas iniciales", si pasada esa etapa tu idea de negocio te va a permitir vivir el estilo de vida que desees, entonces sigue adelante!

Por ejemplo, si tu idea de negocio implica que viajes constantemente por trabajo muchas veces al año y el estilo de vida que querés implica vivir en el campo cerca de la naturaleza, trabajando pocas horas por día para disfrutar de tu familia, es posible que al analizar esta situación te des cuenta que esta idea no es la adecuada para vos.

**Responde:** Esta idea de negocio ¿Se ajusta a tu ESTILO DE VIDA deseado?                      SI                      NO

**Reflexiona:** ¿Cómo podés refinar tu idea en este aspecto para que tu respuesta sea un SI rotundo?

## 4- ¿Está en sincronía con tu PERSONALIDAD?

Algunas personas aman poder desarrollar y expresar su creatividad, mientras que otras disfrutan de desarrollar actividades más formalizadas, sistematizadas, con rutinas más previsibles.

¿Esta idea de negocio te permite trabajar de la manera que disfrutas y que necesitas para sentirte satisfecho?

**Responde:** Esta idea de negocio ¿Está en sincronía con tu PERSONALIDAD?            SI            NO

**Reflexiona:** ¿Cómo podés refinar tu idea en este aspecto para que tu respuesta sea un SI rotundo?

## 5- ¿Existe un grupo de personas que **NECESITA** tus productos o servicios?

¿Tus clientes tienen una necesidad urgente a la que **PODÉS Y QUERÉS** brindar una solución o alivio a través de tu negocio?

La clave es identificar una verdadera necesidad de tu público, explorarla profundamente y desarrollar una solución basada en esto. Cuanto más urgente la necesidad de tus clientes, estarán mejor predispuestos a pagar por la solución o el alivio. Si tus clientes no encuentran esa solución, ¿su vida se vuelve más complicada o difícil?

**Responde:** Este negocio ¿Posibilita brindar una solución o alivio a las **NECESIDADES URGENTES** de tus clientes?                      SI                      NO

**Reflexiona:** ¿Cómo podés refinar tu idea en este aspecto para que tu respuesta sea un SI rotundo?

## 6- ¿Podés ACCEDER FACILMENTE a ese grupo de personas?

Si podés acceder fácilmente a un grupo de personas que necesitan de tus productos o servicios, la probabilidad de éxito es más alta.

¿Estas personas se encuentran en tu círculo de conocidos? ¿Podés definir claramente las características de ese grupo de personas? por ejemplo, con esas características es sencillo segmentar una audiencia de avisos de facebook?

**Responde:** Para esta idea de negocio ¿Podés ACCEDER FACILMENTE a ese grupo de personas?            SI            NO

**Reflexiona:** ¿Cómo podés refinar tu idea en este aspecto para que tu respuesta sea un SI rotundo?



## 7- ¿Existe una CANTIDAD DE PERSONAS suficientemente grande buscando ese producto o servicio?

La idea de tener un negocio es que sea sustentable, que genere ingresos. Y si el público al que apuntas brindar servicios o vender productos no es lo suficientemente numeroso, será muy difícil de lograr sustentabilidad.

Es cierto que es necesario ajustar el nicho de mercado lo suficiente como para atraer a las personas adecuadas, para entenderlos y poder comunicar de manera persuasiva tu mensaje de marketing, pero como en todo, ningún extremo es bueno.

Ser muy generalista (querer vender tus productos "a todo el mundo") puede dañar tu negocio. Y afinar demasiado el nicho (ser tan ultra específico en la segmentación) también puede dañar tus posibilidades de éxito.

Para que te des una idea, según las estadísticas, un máximo de 10% de las personas que visitan tu sitio web se suscribirán a tu lista. Y de esos suscriptores, el 1-2% son los que compran (hablando siempre de una lista de suscriptores activos, de suscriptores que realmente están en sintonía con lo que se ofrece, que leen los correos que se les envían).

Estas estadísticas te dan una idea de la cantidad de personas a las que necesitas llegar con tus estrategias de marketing para concretar ventas y lograr que tu negocio prospere.

**Responde:** ¿Existe una CANTIDAD DE PERSONAS suficientemente grande buscando ese producto o servicio?      SI      NO

**Reflexiona:** ¿Cómo podés refinar tu idea en este aspecto para que tu respuesta sea un SI rotundo?

## 8- ¿Es REALISTA para vos?

¿Dispones del tiempo, energía y dinero para empezar este negocio? Si la idea de negocio que tenés en mente requiere una gran inversión financiera, puedes buscar alternativas para lograr los fondos que necesitas o buscar otra idea de negocio que cumpla con las premisas anteriores y requiera una inversión menor.

**Responde:** ¿Dispones del tiempo, energía y dinero para empezar este negocio?      SI              NO

**Reflexiona:** ¿Cómo podés refinar tu idea en este aspecto para que tu respuesta sea un SI rotundo?

## VALIDANDO TU IDEA DE NEGOCIO

Si definiste en tu idea de negocio, ¡genial! Es probable que tu próxima pregunta sea:

¿Funcionará y es 100% adecuada para mí?

Existen muchas maneras de validar tu idea de negocio.

Algunas son muy simples y otras más complejas.

En esta sección aprenderás algunas maneras simples de validar tu idea aún antes de empezar a crear tu negocio.

¡Manos a la obra!

# 1- ¿Encontrás otros profesionales o empresas desarrollando negocios similares?

Muchas veces mis clientes llegan a mí preocupados porque no se les ocurre una idea "única" y "original" de negocios.

Dicen que no hay nada nuevo bajo el sol, y en el caso de negocios creo que siempre se puede encontrar una manera diferente de plasmar una idea, ya sea comunicándola de manera diferente, uniendo diferentes opciones o especializándose en un determinado nicho de mercado que aún no ha sido correctamente explorado.

Que existan otros profesionales o empresas brindando un servicio o producto similar implica que EXISTE DEMANDA de ese producto o servicio. Por lo tanto, existe una audiencia que busca y necesita ese servicio o producto. Esto es en realidad una buena noticia, pues implica que es una idea que puede generar ingresos, es una idea probada y validada. Puedes buscar oportunidades de mejora, ver de qué manera puedes plantearla o comunicarla para que se ajuste a tu estilo.

Si tu idea fuera 100% única y original, puede que te encuentres con estos escenarios:

- ES realmente única, es decir, a nadie más se le ocurrió, con lo cual tendrás el desafío de EDUCAR a tu audiencia, hacerles ver los beneficios de ese producto o servicio y comunicar la idea para que tu audiencia entienda que a través de lo que brindas estás solucionando un problema que tienen.
- Otros exploraron esa idea de negocio y fallaron, lo cual puede deberse a que no existe demanda (no hay suficientes personas con esa necesidad) o los que necesitan ese producto o servicio no están dispuestos a pagar por eso.

Como podés ver, encontrar que hay otros ofreciendo algo similar es, en realidad, una buena noticia.

**1- ¿Encontrás otros profesionales o empresas desarrollando negocios similares?**

## 2- ¿Tus clientes potenciales disponen del dinero para pagar por lo que ofrecerás? ¿Están dispuestos a invertir el dinero en tus ofertas?

Por ejemplo, es posible que desees brindar un servicio o un producto a estudiantes universitarios, es posible que ellos realmente necesiten eso... pero no dispongan del dinero para pagarlo (generalmente en esta etapa disponen de pocos fondos, inclusive, muchos estudiantes son mantenidos por sus padres).

Este es un claro ejemplo de una idea de negocio en la que se cumplen varios factores: existe una audiencia, existe una necesidad real... pero falta algo fundamental: la audiencia no cuenta con los medios para pagar. Si esta idea es algo que realmente quieres hacer, puedes ver alguna otra que genere ingresos y desarrollar esta idea a modo de caridad, hobby o colaboración con alguna fundación u ONG.

**Responde:**

### 3- ¿Realmente te importa este negocio?

Aquí es el momento de sincerarse.

Muchas veces es tentador iniciar tal o cual negocio porque “está de moda” o porque “es una excelente oportunidad para hacer dinero rápidamente”... aún cuando ese negocio realmente no resulte interesante o no se ajuste a la personalidad del dueño.

Por ejemplo, hace unas décadas, fue furor en Argentina construir y alquilar canchas de paddle. Prácticamente de la noche a la mañana, aparecieron como por arte de magia cientos de canchas en todos lados. ¿Era una buena idea? Si, en algunos casos. ¿Se saturó el mercado? Sí. ¿Prosperaron esas canchas? realmente muy pocas.

Construir un negocio con el único objetivo de generar dinero es básicamente construirte un EMPLEO: un lugar a donde vas a ir a trabajar por un ingreso, pero donde es poco probable que logres sentirte pleno, satisfecho con tu desarrollo personal. Si el dinero es tu única motivación, dudo que logres esa sensación de plenitud y realización al largo plazo que estás buscando.

La idea crear un negocio "a tu manera" es justamente la de crear algo que te permita generar ingresos, vivir la vida que deseas, haciendo algo que ames, que te permita crecer y sentirte realizado a nivel personal y profesional.

¿Cómo te sentís al imaginarte dedicándote a esto durante años? Si te ganaras la lotería, por ejemplo... ¿Querrías seguir con tu negocio?

Obviamente no hablo de vivir por y para tu negocio (el estilo de vida que deseas puede incluir largas vacaciones varias veces al año, por ejemplo), sino que hablo de estar feliz con la posibilidad de realizar el trabajo que implica crear y hacer crecer este negocio para vos.



### 3- ¿Realmente te importa este negocio?

Responde:

## Pasos finales:

Te invito a releer este documento con tus respuestas y reflexionar:

¿Cómo te sentís con lo que escribiste?

¿De qué cosas te diste cuenta?

¿Cómo te sentís ahora respecto a tu idea de negocio?

¿Cuáles son tus conclusiones?



Hola! Soy Lorena Busso, Licenciada en Sistemas y Coach Ontológico. Desde hace más de 18 años me apasiona el desarrollo web, pasión que poco a poco fue transformándose, de la parte técnica que eso implica a la pasión por el marketing online, he pasado los últimos 5 años capacitándome sobre estos temas con los mejores a nivel internacional.

Utilizo mis habilidades técnicas y mi pasión por la enseñanza para guiar a mis clientes a transitar la aventura de pasar de un montón de ideas abstractas a un negocio online **REAL, CONCRETO y EXITOSO**.

Les enseño de forma clara y paso a paso cómo llevar a cabo esas tareas que les parecen al principio muy desafiantes.

Con mis habilidades de coach, ayudo a mis clientes a obtener **CLARIDAD** y descubrir sus propias respuestas a las preguntas fundamentales de **PORQUÉ, A QUIÉN y QUÉ**.

Trabajando juntos logramos un negocio que se adapte completamente a la misión de cliente. Y en el proceso, vamos diseñando la mejor estrategia de marketing online, para que ese mensaje realmente llegue a la mayor cantidad posible de clientes.

Iniciar un nuevo emprendimiento es una tarea que a muchos les resulta abrumadora... y solitaria.

Contar con un mentor que te acompañe y guíe en este nuevo proceso te permite acortar el camino y transitar esto de manera más sencilla.

Si estás necesitando ayuda para emprender tu negocio a tu manera, agenda una sesión de cortesía y exploremos la mejor manera de trabajar juntos.

¿Estás listo para obtener claridad y acompañamiento de primer nivel, para construir tu negocio exitoso y obtener tus primeros clientes ideales?

Si querés iniciar tu negocio online a tu manera, te invito a agendar una sesión de consulta de cortesía (**sin cargo**).

Te interesa? simplemente, hacé click en el botón, completa el formulario y agenda una sesión estratégica sin costo.

**¡Quiero la sesión  
de cortesía!**