



## CREAMOS NUESTRA PROPIA EMPRESA

En el ejemplo vamos a montar una empresa de limonada. Vosotr@s tenéis que montar otra distinta. Luego votaremos en clase las cinco empresas que nos gusten más, y esas serán las que desarrollaremos en grupos.

# 1

## ¿Por dónde hay que empezar?

Un negocio consiste en ofrecer un producto por el que un número suficiente de clientes esté dispuesto a pagar. Así que la primera pregunta que tenemos que hacernos es: ¿Qué es exactamente lo que vamos a vender? Nuestra primera actividad consiste en responder a las cinco cuestiones que aparecen más abajo:

1. ¿Vamos a vender limonada recién exprimida o vamos a vender limonada embotellada?
2. ¿Si es embotellada: la fabricamos o distribuimos?
3. ¿Vamos a vender distintos tipos de limonada? ¿Sin azúcar, por ejemplo?
4. ¿Vamos a vender otros productos en el puesto?
5. ¿Va a funcionar el negocio todo el año o sólo en fiestas escolares?

En nuestro ejemplo con la limonada se resumirían en: ¿Qué es exactamente lo que vamos a vender?

La respuesta es: *Vamos a montar un puesto de refrescos de limonada. Nos vamos a dedicar a la venta de limonada casera aprovechando un evento dentro de un colegio para recaudar dinero.*





## 2 ¿Cómo debemos abordar el negocio?

Emprender tiene que ver con hacerse preguntas. Se pueden resumir en trece preguntas, que iremos respondiendo poco a poco, conforme vayamos avanzando en nuestra creación de la empresa:

1. ¿Qué vamos a vender?
2. ¿Quién lo va a comprar?
3. ¿Cómo va a ayudar a nuestro cliente ese producto que le vendemos?
4. ¿Dónde lo vamos a vender?
5. ¿Cómo lo vamos a fabricar?
6. ¿Cuánto vamos a cobrar por el producto?
7. ¿Cómo nos va a pagar el cliente?
8. ¿Vamos a tener otras vías de ingresos adicionales?
9. ¿Cómo se enterarán los clientes que nos interesan de que nosotros estamos vendiendo nuestro producto?
10. ¿Cómo vamos a conseguir que los clientes nos recomienden?
11. ¿Cuándo consideramos que tendremos éxito? (Número de clientes, volumen de ingresos, otros...).
12. ¿Cuáles son los principales obstáculos con los que nos vamos a encontrar para vender nuestro producto?
13. ¿Cómo vamos a solucionar esos obstáculos?



© Venta de broches de fieltro

Un negocio consiste en ofrecer un producto o un servicio por el que un volumen suficiente de clientes está dispuesto a pagar. Ni más ni menos.

Como ya vimos en el primer punto, partimos de la respuesta a una pregunta muy concreta, que será nuestro punto de partida:

**¿Qué es exactamente lo que vamos a vender?** La respuesta es: *Vamos a montar un puesto de refrescos de limonada. Nos vamos a dedicar a la venta de limonada casera aprovechando un evento dentro de un colegio para recaudar dinero.*



Pero cuando montamos una empresa, tenemos que ser todavía más específicos:

1. ¿Vamos a vender limonada recién exprimida en el punto de venta o vamos a vender limonada embotellada?
2. ¿Si es embotellada: la vamos a fabricar nosotros o vamos a buscar un proveedor?
3. ¿Vamos a vender una única limonada?
4. ¿Va a haber distintos tipos de limonada? Hay distintas recetas y distintos tipos de limones. Necesitamos conocerlos para tomar una decisión. No todos los tipos de limones están disponibles toda la temporada, hay algunos que sólo están a la venta entre noviembre y marzo y los que están a la venta todo el año no siempre tienen un sabor homogéneo (su acidez varía).
5. ¿Es un negocio monoproducción con gama de producto? Esto quiere decir: ¿Vamos a plantearnos limonadas de distintas variedades, con más azúcar y menos azúcar y para diabéticos?
6. ¿O vamos a vender otro tipo de bebidas/refrescos en el puesto? ¿Vamos a vender también naranjada? ¿Zumos de frutas? Si es así, ¿qué frutas?

Tenemos que centrarnos en algo concreto y que realmente podamos llevar a cabo (hay unas cuantas pistas que os pueden ayudar en el documento: papiroflexia, caricaturas, dibujos, broches de fieltro, camisetas diseñadas por nosotros mism@s...). No podemos producir de todo al principio; tenemos que elegir. Si vamos a vender limonada, vendemos limonada. Podemos vender distintos tipos de limonada, pero no meternos en otros productos.

Y debemos empezar con pocas referencias. Podemos arrancar con una limonada con azúcar de caña y otra con un edulcorante natural, por ejemplo. Por supuesto que se pueden vender más cosas, pero este modelo nos ayudará y enseñará a salir al mercado con una oferta diferenciadora (frente a puestos que venden latas con gas).