

PLANTILLAS TEMA 3

DISEÑO DE LA PRE-VIABILIDAD

Use como ejemplo de valoración de ideas de negocio, alguno de los especificados en el **Tema 2.**

ELABORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Software 'DIAGNÓSTICO'; EXCEL

	A	B
1	ELABORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	
2		
3	IDEA ELEGIDA	TÉCNICA EMPLEADA
4	Diversificar el negocio	Análisis de las necesidades del mercado
5	IDEA:	
6	IDEA:	
7	IDEA ELEGIDA:	COMENTARIOS Y OBSERVACIONES

VALORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Software 'DIAGNÓSTICO'; EXCEL

2				
3	VARIABLE ANALIZADA		MÁXIMO	%
4	Grado de experiencia de los promotores	5		
5	Existe una idea definida	3		
6	Existen productos o servicios similares en el mercado	3		
7	Los promotores conocen el mercado	7		
8	Posibilidad de obtener beneficios	8		
9	Tiempo necesario para desarrollar la idea	9		
10	Nivel de riesgo	7		
11	Necesidad del mercado	7		
12	Ventaja competitiva	6		
13	Posibilidad de obtener beneficios	5		
14	El proceso de producción (o prestar servicio) es conocido	2		
15	Coste de la inversión a realizar	4		
16	Posibilidad de cubrir la inversión (fondos propios y ajenos)	5		
17	El personal se dedicará <i>full time</i> al negocio	4		
18	La tecnología es accesible	9		
19	NOMBRE ALGUNA OTRA VARIABLE	3		
20	TOTAL	87	160	54,38
21				

Software 'DIAGNÓSTICO'; EXCEL

VALORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

	A	B	C	D	E
1	VALORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO				
2					
3	VARIABLE	Valoración A	Valoración B	Valoración C	VALORACIÓN (1 a 10)
4	Grado de experiencia de los promotores	9	6	6	7
5	Nivel de riesgo	5	5	5	5
6	Necesidad del mercado	5	5	5	5
7	Ventaja Competitiva	8	4	6	6
8	Posibilidad de obtener beneficios	7	4	4	5
9	Tiempo necesario para desarrollar la idea	3	4	5	4
10	Coste de la inversión	4	4	4	4
11	Posibilidad de cubrir la inversión	7	5	3	5
12	El personal se dedicará <i>full time</i> al negocio	4	6	2	4
13	...				
14	...				
15	...				
16	SUMA				45
17	VALORACIÓN MÁXIMA				90
18					
19	Participación porcentual de la idea				50,00%
20					
21	Viabilidad de la Idea de Negocio				ACEPTAR IDEA CON REPAROS

Software 'DIAGNÓSTICO'; EXCEL

DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO (I)

5	VARIABLES	VALOR	DIAGNÓSTICO	
6	1. Rivalidad entre los competidores	20	2,86%	ERRORES
7	Crecimiento del mercado	1	AMENAZA - A	
8	Número de competidores	3	OPORTUNIDAD - O	
9	Activos caros y especializados	3	OPORTUNIDAD - O	
10	Exceso de capacidad de producción	3	OPORTUNIDAD - O	
11	Rentabilidad media del sector	3	OPORTUNIDAD - O	
12	Diferenciación del producto	3	OPORTUNIDAD - O	
13	Barreras de salida	4	OPORTUNIDAD - O	
14	2. Barreras de entrada	21	3,00%	
15	Economías de escala	2	AMENAZA - A	
16	Acceso a canales de distribución	2	AMENAZA - A	
17	Necesidad de capital	3	OPORTUNIDAD - O	
18	Acceso a la tecnología	4	OPORTUNIDAD - O	
19	Reglamentos o leyes limitativas	4	OPORTUNIDAD - O	
20	Trámites burocráticos	4	OPORTUNIDAD - O	
21	Reacción esperada actuales competidores	2	AMENAZA - A	
22	3. Poder de negociacion de los proveedores	11	2,75%	
23	Número de proveedores	4	OPORTUNIDAD - O	
24	Coste de cambio del proveedor	2	AMENAZA - A	
25	Posibilidad de integración "aguas abajo"	3	OPORTUNIDAD - O	
26	Importancia del sector para los proveedores	2	AMENAZA - A	
27	4. Poder de negociación de los clientes	13	2,60%	
28	Número de clientes	3	OPORTUNIDAD - O	
29	Posibilidad de integración "aguas arriba"	2	AMENAZA - A	
30	Rentabilidad de los clientes	2	AMENAZA - A	
31	Coste de cambio de proveedor para el cliente	3	OPORTUNIDAD - O	
32	Peso de suministro sobre las ventas del cliente	3	OPORTUNIDAD - O	
33	5. Productos sustitutos	5	2,50%	
34	Disponibilidad de productos sustitutos	2	AMENAZA - A	
35	Rentabilidad y agresividad del suministrador	3	OPORTUNIDAD - O	
36				

Software 'DIAGNÓSTICO'; EXCEL

DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO (II)

37			
38	Número de veces que se ha anotado el valor 1	1	1
39	Número de veces que se ha anotado el valor 2	8	16
40	Número de veces que se ha anotado el valor 3	11	33
41	Número de veces que se ha anotado el valor 4	5	20
42		TOTAL:	70
43		MEDIA:	2,80
44			
45	MERCADO CON UN ATRACTIVO MEDIO		
46			

PERFIL ESTRATÉGICO (EMPREENDEDORES)

	VARIABLES	VALOR	DIAGNÓSTICO	ERRORES
5	1. Iniciativa	8	Fortaleza F	
6	2. Disponibilidad	8	Fortaleza F	
7	3. Supera el desánimo	6	Indiferente	
8	4. Afán por el trabajo bien hecho	7	Fortaleza F	
9	5. Gusto por la competencia	5	Indiferente	
10	6. Asume riesgos controlados	5	Indiferente	
11	7. Toma de decisiones meditada	5	Indiferente	
12	8. Soporta la incertidumbre y la tensión	4	Indiferente	
13	9. Finaliza los trabajos que emprende	4	Indiferente	
14	10. Mentalidad abierta	7	Fortaleza F	
15	11. Sabe planificar	4	Indiferente	
16	12. Sabe organizarse	4	Indiferente	
17	13. Tiene capacidad de adaptación	6	Indiferente	
18	14. Es tolerante	6	Indiferente	
19	15. Sabe vender sus ideas	3	Debilidad D	
20	16. Sabe negociar	5	Indiferente	
21	17. Es perseverante	8	Fortaleza F	
22	18. Es optimista	7	Fortaleza F	
23	19. Tiene confianza y conocimiento de sí mismo	5	Indiferente	
24	20. Facilidad de contacto	6	Indiferente	
25	21. Espíritu independiente	6	Indiferente	
26	22. Gusto por el triunfo	9	Fortaleza F	
27	23. Soluciona conflictos	8	Fortaleza F	
28	VALORACIÓN TOTAL Y MEDIA	136	5,91	
29				
30				
31	CONCLUSIÓN AL PERFIL EMPRENDEDOR (HABILIDADES DIRECTIVAS)			
32				
33	POCAS HABILIDADES, HAN DE MEJORARSE			
34				

Software 'DIAGNÓSTICO': EXCEL

PERFIL ESTRATÉGICO (NUEVO NEGOCIO)

Software 'DIAGNÓSTICO'; EXCEL

	A	B	C	D
1	PERFIL DEL NUEVO NEGOCIO			
2				
3	VARIABLE	Menos de 4	Entre 4 y 6	Más de 6
4				
5	1. Iniciativa			*
6	2. Disponibilidad			*
7	3. Supera el desánimo		*	
8	4. Afán por el trabajo bien hecho			*
9	5. Gusto por la competencia		*	
10	6. Asume riesgos controlados		*	
11	7. Toma de decisiones meditada		*	
12	8. Soporta la incertidumbre y la tensión		*	
13	9. Finaliza los trabajos que emprende		*	
14	10. Mentalidad abierta			*
15	11. Sabe planificar		*	
16	12. Sabe organizarse		*	
17	13. Tiene capacidad de adaptación		*	
18	14. Es tolerante		*	
19	15. Sabe vender sus ideas	*		
20	16. Sabe negociar		*	
21	17. Es perseverante			*
22	18. Es optimista			*
23	19. Tiene confianza y conocimiento de sí mismo		*	
24	20. Facilidad de contacto		*	
25	21. Espíritu independiente		*	
26	22. Gusto por el triunfo			*
27	23. Soluciona conflictos			*

Software 'DIAGNÓSTICO'; EXCEL

AUTODIAGNÓSTICO INTERNO (NEGOCIO)

	A	B	C
1	AUTODIAGNÓSTICO INTERNO DE LA EMPRESA		
2			
3	VARIABLE	FORTALEZAS	DEBILIDADES
4	1	Iniciativa	
5	2	Disponibilidad	
6	3		
7	4	Afán por el trabajo bien hecho	
8	5		
9	6		
10	7		
11	8		
12	9		
13	10	Mentalidad abierta	
14	11		
15	12		
16	13		
17	14		
18	15		Sabe vender sus ideas
19	16		
20	17	Es perseverante	
21	18	Es optimista	
22	19		
23	20		
24	21		
25	22	Gusto por el triunfo	
26	23	Soluciona conflictos	

CUANTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

	A	B	C	D	E	F
1	CUANTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO					
2	(Valore, en euros, cada una de las magnitudes)					
3						
4	ORIGEN DE FONDOS				EUROS	
5			Aportación propia de capital		20.000,00	
6			Financiación ajena		10.000,00	
7	APLICACIÓN DE FONDOS					
8			Capital fijo		19.000,00	
9			Capital circulante		11.000,00	
10						
11	UMBRAL DE RENTABILIDAD					
12			Ingresos (Cobros)		19.000,00	
13			Gastos (Pagos)		12.500,00	
14			Diferencia		6.500,00	
15			Inversión inicial		30.000,00	
16			Se cubren gastos en:		4,62 años	
17						
18						
19						
20						
21			Precio del producto o servicio		65,00	
22			Coste variable por unidad física		60,80	
23			Volumen de ventas (unidades físicas)		7.142,86	
24						
25						