

1. Tipos de Empresas:

Según el Capital:

Empresas Públicas: El capital pertenece al Estado.

Empresas Privadas: El capital es propiedad de particulares.

Empresas Mixtas: El capital es compartido entre el Estado y particulares.

Según la Rama de Actividad:

Sector Primario: Agricultura, ganadería, pesca, minería.

Sector Secundario: Industria manufacturera, construcción.

Sector Terciario: Servicios (comercio, transporte, turismo, educación, etc.).

2. Identificación de Necesidades/Problemas en tu Comunidad:

Una necesidad muy común en muchas comunidades es la gestión de residuos. Podrías considerar un servicio de reciclaje a domicilio, o la creación de productos a partir de materiales reciclados.

Otra necesidad podría ser la falta de productos artesanales, o la falta de servicios de entrega a domicilio.

3. Investigación de la Competencia:

si existen empresas de reciclaje, o empresas de entrega a domicilio ., ¿Qué puedes hacer diferente o mejor? Por ejemplo:

Ofrecer un servicio más personalizado.

Utilizar tecnologías más eficientes.

Crear productos con diseños innovadores.

4. Elaboración de un Cuestionario:

¿Con qué frecuencia recicla en su hogar?

¿Qué tipo de materiales recicla con mayor frecuencia?

¿Estaría dispuesto a pagar por un servicio de reciclaje a domicilio?

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de entrega a domicilio?

¿Qué productos artesanales le gustaría encontrar en su comunidad?

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por estos productos?

¿Qué características valoraría más en un servicio de (tu idea de negocio)?

¿Cómo prefiere recibir información sobre nuevos servicios? (redes sociales, folletos, etc.)

5. Plan de Acción:

Ejemplo: Servicio de Reciclaje a Domicilio:

6 ¿Qué necesitas para empezar?

Vehículo para recolección.

Contenedores para clasificar los materiales.

Báscula para pesar los materiales.

Permisos y licencias municipales.

7 ¿Materia prima?

Materiales reciclables (papel, cartón, plástico, vidrio, etc.).

8 ¿Personal?

Conductores.

Personal para clasificar los materiales.

9 ¿Mobiliario y equipo?

Oficina (si es necesario).

Equipo de protección personal (guantes, mascarillas, etc.).

10 ¿Publicidad?

Redes sociales.

Folletos.

Alianzas con negocios locales.

¿Local o empresa virtual?

Podría ser una combinación: un pequeño almacén para clasificar los materiales y una plataforma en línea para gestionar los pedidos.

Ejemplo: Venta de productos artesanales:

¿Qué necesitas para empezar?

Herramientas para la elaboración de los productos.

Materia prima para los productos.

Un lugar para producir los productos.

¿Materia prima?

Dependiendo del tipo de producto.

¿Personal?

Dependiendo de la cantidad de productos a realizar.

¿Mobiliario y equipo?

Una mesa de trabajo.

Estanterías para los productos.

¿Publicidad?

Redes sociales.

Mercados locales.

¿Local o empresa virtual?

Ambas. Una tienda en línea, y un local para la venta de los productos.

Puntos Adicionales:

Estudio de viabilidad: Antes de invertir, realiza un estudio para determinar si tu idea es rentable.

Plan de negocios: Elabora un plan detallado que incluya tus objetivos, estrategias y proyecciones financieras.

Financiación: Investiga las opciones de financiamiento disponibles (préstamos, subvenciones, etc.).