





Los cambios que se están presentando hoy en día pueden verse como una amenaza para muchos, pero a su vez, puede ser una gran oportunidad para replantear nuestro negocio e identificar nuevas oportunidades.

A continuación, queremos enseñarte cómo tu negocio puede tomar ventaja de la situación actual, al final encontrarás las herramientas que te permitirán llevarlo a cabo

### 1. ¿Qué afecta tu negocio?

Haz una lista de los factores que afectan tu negocio y sobre cada uno pregúntate: ¿Qué cambios han tenido con la coyuntura? Ten en cuenta:

- **Tu infraestructura:** materias primas, establecimiento de comercio, tamaño del local, ubicación del local, maquinaria y equipos, instrumentos de trabajo.
- **Tu reputación:** conocimiento y habilidades tuyas y de tus colaboradores, proveedores, y canales de distribución.
- **Clientes:** ¿cuáles son las nuevas necesidades y comportamientos de tus clientes? ¿Qué tecnologías están usando?
- **Competencia:** observa otros locales que estén funcionando e identifica: ¿Qué están haciendo para seguir funcionando de forma exitosa? ¿Qué nuevos servicios están ofreciendo y cómo los dan a conocer?





### 2. Analiza tu listado e identifica oportunidades en las que puedes trabajar

Señala con algún color los aspectos que más te llaman la atención y relaciónalos entre sí, para construir nuevas ideas de negocios. Pregúntate:

- ¿Cómo podría mi negocio tomar ventaja y ganar dinero de esos cambios?
- ¿Cómo puedo aprovechar los recursos que tengo que hoy en día no uso?
- ¿Cómo puedo poner en práctica nuestro conocimiento y las habilidades?
- ¿Qué cambios debo hacer para que mis clientes sigan comprando?
- ¿Cómo puedo adaptar o mejorar lo que otros están haciendo de forma exitosa a mi negocio?
- ¿Cómo me voy a aliar con otros para que unamos fuerzas y salgamos adelante?
- ¿Cómo puedo comenzar a atender otros barrios?
- ¿Qué me hace falta para lograrlo?

#### 3. Selecciona las mejores ideas

Para esto ten en cuenta las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles de estos cambios puedo comenzar a implementar hoy?
- ¿Cuáles requieren alguna inversión y cómo la consigo?
- ¿Cuál creo que me va a ayudar a vender más?
- ¿Cuál le servirá más a mis clientes?





#### 4. Atrévete a comprobar estas soluciones

Para finalizar, redacta en un párrafo con la solución determinada y compártela con las personas a quienes pueda interesar y afectar con el fin de realizar una primera validación de la idea, antes de invertir mayores recursos.

Para que conozcas cómo puedes validar esta idea, consulta la herramienta: ¿Cómo sé si mi idea va a ser exitosa?

#### Algunos enlaces para inspirarte:

- https://bit.ly/3fUf2DQ
- https://bit.ly/2T7obyQ
- https://bit.ly/2Wz052j
- https://bit.ly/2Z5XjmE







### ANALIZA: ¿qué afecta tu negocio? e identifica posibles ideas

Haz una lista de los factores que afecta tu negocio, resalta las que más te llaman la atención y relaciónalas entre sí para identificar nuevas ideas, teniendo en cuenta las preguntas del inicio.

| Infraestructura   | Reputación /<br>conocimiento                            | Proveedores/<br>Canales   | Clientes   | Competencia  |
|---|---|---|--|--|
| Materias primas, establecimiento de comercio, tamaño del local, ubicación del local, maquinaria y equipos, instrumentos de trabajo. | Conocimiento y habilidades tuyas y de tus colaboradores | Proveedores y canales de distribución con los que cuentas o puedes desarrollar. | ¿Cuáles son las nuevas necesidades y comportamientos de tus clientes? ¿Qué tecnologías están usando? | ¿Qué están haciendo otros locales para seguir funcionando?  ¿Qué nuevos servicios están ofreciendo y cómo los dan a conocer? |





#### **SELECCIONA LAS MEJORES IDEAS**

Organiza tus ideas de acuerdo con el impacto y la factibilidad de estas y comienza trabajando las buenas ideas que son fáciles de implementar.



SELECCIONA LAS MEJORES IDEAS

Cuál creo que me va a ayudar a mis clientes? Buena idea, pero requiere mucha inversión

Buena idea y fácil de implementar

Alejada de las capacidades del negocio y de nuestro cliente

Fácil de implementar, pero no corresponde a las necesidades de nuestro cliente



#### **FACTIBILIDAD**

¿Cuáles puedo comenzar a implementar con los recursos y conocimiento que cuento?





### **SOLUCIÓN**

| Redacta en un párrafo con la solución determinada y compártela para recibir retroalimentación: |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

MATERIAL CON DERECHOS RESERVADOS POR LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ.