

Transformar tu idea brillante en una nueva empresa de éxito

Emprendedor es sinónimo de creador. Se trata de una persona con una pasión: desarrollar y poner en práctica su idea, además de nunca dejar de buscar soluciones para mejorar su producto e innovar lo que ya existe. Existen más ideas buenas de las que solemos creer. Sin embargo, es importante saber elegir para descubrir aquellas que tienen la posibilidad de tener éxito.

A continuación, te daremos cinco claves que te permitirán analizar tu idea y la posibilidad de llevarla a cabo, para ayudarte así a **transformar tu idea brillante en una nueva empresa de éxito**.

1. La competencia

Por una vez podrás sacar provecho de tus competidores. Gracias a que ya están en el mercado, podrás leer y evaluar sus planteamientos y hacerte las siguientes preguntas: ¿Por qué mis competidores no resuelven el problema que has identificado? ¿Podría tener éxito mi idea? Al analizar la trayectoria de tus competidores podrás desarrollar una estrategia de éxito.

De acuerdo, ya has identificado un problema, pero ¿cómo es que nadie ha encontrado una solución?, hay dos respuestas posibles:

- Ninguno de tus competidores ha tenido la misma idea, y, por lo tanto, tu idea es innovadora.
- La idea puede ser inviable.

Haz una pequeña encuesta entre tus clientes. Puede que ellos mismos hayan encontrado una solución. El objetivo de esta encuesta es averiguar si el mercado aceptará o no tu idea.

2. ¿Satisface tu idea las necesidades de tus clientes?

La pregunta fundamental que hay que hacerse es: ¿la idea que propones resuelve un problema estructural de tus clientes? Es decir, ¿es tu producto útil para tu público objetivo?

La encuesta que hemos sugerido en el punto anterior puede ayudarte a responder a esta pregunta.

3. ¿Por qué mejora tu producto las soluciones existentes?

Desarrollar un producto imprescindible no es suficiente para garantizar que tu idea sea bien recibida. Tampoco es suficiente para garantizar el éxito de tu empresa. **Tu idea debe ser innovadora y única para captar el interés de tu público.** Hazte la siguiente pregunta: ¿qué es lo que hace que mi producto sea diferente al de la competencia?

Puede que al principio no merezca la pena atraer a todo el público potencial, por lo que puedes empezar ofreciendo un producto específico que atraiga a una pequeña parte de tu público e ir aumentando gradualmente tu público objetivo. De este modo, podrás validar tu plan de negocio.

4. El momento idóneo

¿Qué hace que una nueva empresa tenga éxito? Ya te hemos explicado algunos de los factores que son clave para el éxito. No obstante, no pases por alto el momento del lanzamiento de tu producto. Hazte las siguientes preguntas: ¿he identificado suficientemente la oportunidad? ¿Están el mercado y mi público preparados? Recuerda que el éxito o el fracaso de tu empresa tendrá mucho que ver con el momento.

5. La financiación

Posiblemente este último punto debería ser el primero. Sin embargo, el objetivo de este artículo no es desanimarte. Hasta ahora hemos cubierto la parte intelectual de la idea y su puesta en marcha. Pero ¿tienes dinero para lanzar tu producto y desarrollarlo? ¿Estás preparado para los sacrificios económicos de ser emprendedor sin que ello suponga una carga para tu vida personal? ¿Cómo vas a financiar tu empresa al principio?

Por lo tanto, el primer paso debería ser redactar un [plan de negocio](#) que desarrolle la implantación de tu nueva empresa a medio plazo. Esto te permitirá analizar la acogida de tu producto entre tu público objetivo y así validar o adaptar tu plan de negocio.

Uno de los errores más comunes de los emprendedores es conseguir sólo la financiación necesaria para comercializar su producto. Esto es importante, pero no suficiente. Si tu plan de negocio no contiene una sección dedicada a la consolidación de tu nueva empresa y a los desarrollos que necesitará tu producto, la verdad es que puede que no dure mucho. Así pues, tienes que pensar y reflexionar más allá de la puesta en marcha, ya que tienes que contar con los **fondos suficientes** para tener éxito durante esta fase.

La conclusión de este artículo es que podrás tener la posibilidad de empezar y acercarte a tu objetivo gracias a tu entusiasmo y a tu(s) capacidad(es). No obstante, recuerda que tendrás que realizar tareas que son necesarias, y, al mismo tiempo, saber adaptarte a los cambios.