



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED  
ILUMINO

# OBSERVACIÓN DE MERCADO



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED  
**ILUMNO**

## **OBSERVACIÓN DE MERCADO, IDEAS INNOVADORAS Y CREATIVIDAD**

### **OBSERVACIÓN DEL MERCADO**

Los emprendimientos y particularmente los emprendedores deben de comprender mejor el mercado al cual van a incursionar y deben de partir de la observación como tal, es decir más allá de solo ver necesidades debe de observar comportamientos del mercado para lograr visualizar mejor su emprendimiento.

Expongo a continuación diferentes puntos a observar y así generar Ideas competitivas e innovadoras.

Algunas de ellas son:

1. Observación del entorno incluye la vida económica, el trabajo, la vida cotidiana, los cambios sociales , las ideas de los demás.
2. Una oportunidad de negocio, desde una actividad conocida, nueva tecnología, un nuevo modelo de negocio para competir en el mercado.
3. Nuevos canales de distribución.
4. Identificación de nuevos consumidores.
5. Innovación tecnológica.
6. Innovación en la organización de la empresa.

Las ideas surgen de nosotros los seres humanos y evolucionan conforme vamos avanzando en el tiempo.

Lo primero que hacemos es cree en una idea y es sin duda el primer paso para crear una empresa. Sin embargo, las ideas no surgen espontáneamente la persona dispuesta a crear una empresa debe ser capaz de hacer una serie de conexiones mentales poco evidentes para la mayoría de la gente. Se trata de un proceso mental creativo que empieza con la generación de ideas que son analizadas para distinguir entre lo que es una simple idea y lo que es una oportunidad de negocio.





7. Nosotros no tenemos límites para la generación de ideas ya que se encuentran en la propia imaginación. Esta circunstancia debe tenerse presente, tanto si la idea va dirigida a la creación de una nueva empresa como a la renovación y/o ampliación de los productos y/o servicios ya existentes.

La creatividad es un proceso de ayuda para generar ideas a partir del entorno o mundo exterior. Se estimula la creatividad mediante la curiosidad por los nuevos descubrimientos, las nuevas ideas y, en general, por todo el mundo exterior. Así nosotros vamos acumulando toda una serie de información, hechos, impresiones, imágenes e ideas, que facilitan que la mente logre conectar e inspirar lo necesario para la creación de una empresa.

Se puede generar ideas a partir de un hobby, de saber aprovechar los cambios sociales y tecnológicos, de buscar una solución a una carencia o fallo de la sociedad o mejorando una idea ya existente. Para favorecer el proceso de generación de ideas hay un sinnúmero de técnicas creativas (...) Nadie es más creativo por conocer más técnicas.

8. La creatividad, la generación de ideas, pueden tener como método la curiosidad de ahí estriba la importancia de estudiar el entorno e incursionar en acontecimientos nuevos.

A. Observar las tendencias en publicidad, marketing, nuevos productos y valores.

B. La radio nos da diferentes perspectivas por medio de la música.

C. Revistas de hobbies, fotografía, carros, aventura.

D. Tendencias en almacenes o hipermercados, observar las técnicas de merchandising, artículos de compra impulsiva.

E. Malles para ver tiendas y artículos que se venden.





9. A parte de la curiosidad, otros posibles métodos de generación de ideas:
10. Lograr un estado de espíritu crítico y constructivo.
11. Anotar en una libretas ideas que uno genere o experiencia vividas.
12. Centrarse en campos en los que ya se tiene una cierta experiencia.
13. Conversar con emprendedores ir a ferias, exposiciones.
14. Leer libros incrementa la creatividad y la imaginación.

## **IDEAS INNOVADORAS**

En un mundo tan competitivo debemos diferenciarnos por medio del capital dado gratuitamente por la naturaleza pero desaprovechado por la mayoría de nosotros:

### ***LA GENERACIÓN Y CAPTURA DE IDEAS: UN RETO PARA LA INNOVACIÓN***

El invento de la rueda, el fuego portátil por medio de los fósforos, la máquina de escribir, la fotocopidora, la computadora, el Iphone, nos encontramos alrededor de estas ideas una serie de elementos importantes para los que desean incursionar en los campos de la innovación y creación de nuevas empresas. Dichos inventos sufrieron una serie

de transformaciones con el pasar del tiempo, fruto de personas que aprovecharon su experiencia o conocimiento para generar cambios en la idea inicial como ejemplo luego de la rueda se le puso neumáticos, hule y nace la llanta para automóviles.

Para lograr lo anterior se hizo indispensable contar con personas

creativas e inventores dispuesto a materializar su idea; así como también es fundamental contar con la disposición de empresarios atentos y abiertos a escuchar y potenciar las ideas de los inventores.

**A PARTE DE LA CURIOSIDAD, OTROS POSIBLES MÉTODOS DE GENERACIÓN DE IDEAS, POR EJEMPLO LOGRAR UN ESTADO DE ESPÍRITU CRÍTICO Y CONSTRUCTIVO.**



También debemos reconocer que hay una gran cantidad de inventos que nunca se convierten en innovaciones pues no alcanzan a llegar al mercado, evidenciando que para llegar a los clientes y posibles usuarios, se hace necesario, como mínimo, contar con la presencia de un emprendedor, un inventor y una idea y que sea vendible.

Paralelo a lo anterior hay ingredientes adicionales como la pasión la tenacidad la persistencia y la confirmación de equipos de trabajo alrededor de una iniciativa, de ahí que hay que trabajar sobre dos grandes dimensiones que son el emprendedor y la idea. Al primero hay que buscar la manera de agregarle competencias y habilidades que le permitan hacer que sus ideas se trasformen, pero a su vez se debe trabajar sobre las ideas mismas, las cuales hay que hacerlas crecer y madurar, para que al final se conviertan en productos, unidades de negocios o incluso en grandes empresas.

Es claro e importante, saber que las ideas no se crean y desarrollan en el vacío, estas, como muchas otras cosas, requieren de un ecosistema propicio para avanzar en su transformación. Así como las semillas requieren agua, fertilizantes y climas propicios, las ideas necesitan actores, incentivos y recursos que permitan la germinación de estas.

Radar de las ideas innovadoras.

Cuando se analiza la manera como han surgido muchos emprendimientos, lo que se encuentra en común es que han partido de 4 factores claves o estratégicos:

- Problemas y oportunidad del país, región o empresas
- Desarrollos tecnológicos
- Oportunidad específica de un mercado
- Redes y alianzas estratégicas en nuevos mercados

Puntualmente lo que se puede tener de una idea ideal son cuatro variables claves:

- Validar si está bien encaminada o no por parte de un emprendedor.
- Probabilidad y posibilidad de mejorar o transformar la misma idea para el mercado a lograr.
- Configurar una iniciativa con alto potencial.
- Convertir una idea común y corriente en un proyecto con alto potencial innovador.



El potencial de país es un determinante y detonante para la puesta en marcha de las iniciativas, pues, un emprendimiento no se construye en el vacío; es vital el ecosistema que lo rodea, y por eso cuando se está en terreno debemos saber cuan abonado se encuentra para recibir el proyectos con mayor facilidad como puede ser aprovechar el posicionamiento del país pudiendo ser en gastronomía como Peru, en café como Colombia o Costa Rica, turismo Guatemala y Costa Rica.

**EL EMPRENDIMIENTO DEBE DE CONOCER Y ENTENDER LAS NECESIDADES DEL MERCADO, Y LA SATISFACCIÓN DE ESTAS A TRAVÉS DE UNA PROPUESTA DE VALOR, QUE SEA VERDADERAMENTE PERCIBIDA Y APRECIADA POR EL CLIENTE.**

Así como es vital el potencial de país, es fundamental el conocimiento, es difícil sacar adelante una iniciativa cuando el emprendedor poco o nada conoce de un tema, esto solo hace que la iniciativa parta con relación a sus competidores potenciales unos kilómetros más atrás y en esta maratón del desarrollo empresarial no es bueno conceder ventajas a sus

competidores. Es importante entender que el conocimiento surge de un conjunto de datos, que luego se convierten en información y cuando esta es ubicada o usada en un contexto determinado se transforma en conocimiento. Lo que se va a ver como común denominador en la materialización de una idea exitosa es la captura, adaptación y uso del conocimiento en diversas formas, tamaños y magnitudes.

El emprendimiento debe de conocer y entender las necesidades del mercado, y la satisfacción de estas a través de una propuesta de valor, que sea verdaderamente percibida y apreciada por el cliente.

## **CREATIVIDAD E INNOVACIÓN**

La creatividad es una competencia fundamental a desarrollar; en general, los inventores han tenido "creatividad" para encontrar la solución a un problema o encontrar un problema.

La creatividad designa la capacidad de generar cosas nuevas, mientras que innovación apunta al valor o utilidad comercial que tales novedades pueden llegar a tener.

Presento a continuación algunos conceptos del autor Eduardo Kastika, de su libro 'Introducción a la Creatividad'. Este autor es un estudioso de la temática, sobre todo en su vinculación al mundo emprendedor.



Algunas consideraciones:

- La creatividad es una potencialidad humana, por lo tanto se puede potenciar, entrenar y desarrollar.
- Existen metodologías, técnicas y recomendaciones, recetas y tips para trabajar.

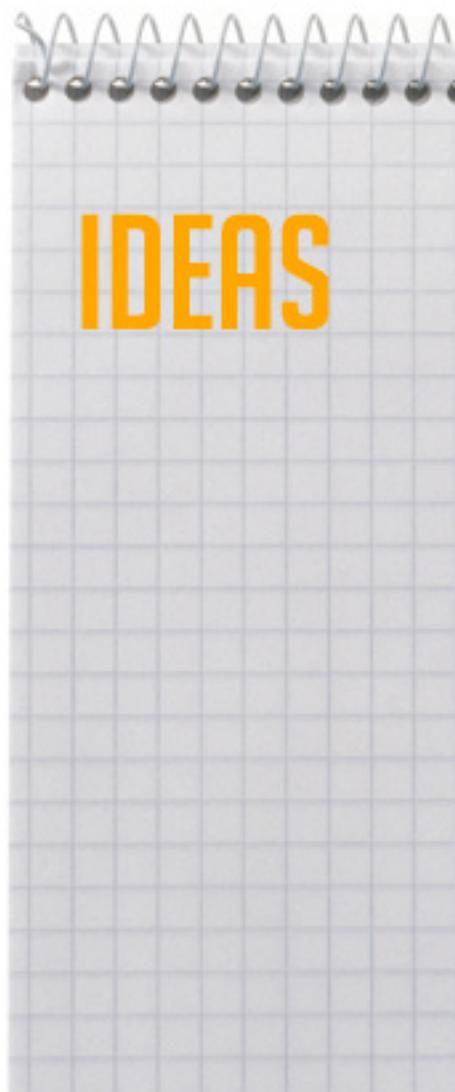
A continuación se presentan 20 recomendaciones vinculadas a Pensar y Empezar Negocios Creativamente.

### **PENSAR CREATIVAMENTE**

1. Anímese a pensar en borrador... Para que nazcan las mejores “semillas”, los mejores inputs, los mejores climas para nuevas ideas, es necesario pensar en borrador.
2. Escriba sus ideas antes de que se evaporen... El registro de ideas es un paso más en el proceso creativo y no sólo un recurso “para auxiliar a nuestra memoria”.
3. Utilice oportunamente su pensamiento intuitivo... El pensamiento intuitivo se emplea en aquellos momentos del proceso creador en que debemos seleccionar algo.
4. Dedique tiempo a extender los límites de sus problemas... Cuando nos ponemos a pensar en un problema, ya comenzamos a resolverlo. La técnica del mindmapping es una excelente herramienta en esta instancia.
5. Formule preguntas provocativas: ¿De qué manera puedo...? ¿Cómo logro que...?  
  
La formulación del problema tiene que ser original, ya que esa es la dirección de las futuras acciones.
6. Mire en otros lados: utilice analogías... Buscamos en algún universo ideas para explicar otros universos. Esto sirve para explicar y también para producir nuevas ideas.
7. Crea en sus propios deseos Los seres humanos nos movemos por deseos, proyectos, ilusiones, oportunidades y desafíos.
8. Recupere su capacidad de asombro. La capacidad de asombro se pierde si no se cultiva.
9. Evite la parálisis por análisis. Las dos funciones más importantes de la información en el proceso creativo son estimularnos y orientarnos.
10. Equivóquese Los errores y fallas son las marcas y señales del trabajo en un proceso creador. Si no hay fallas es señal que no hay trabajo.

## EMPRENDER NEGOCIOS CREATIVAMENTE

1. Verifique periódicamente el nivel de creatividad de su empresa. Es necesario medir la creatividad de la empresa.
2. Cierre proyectos. El mantenimiento de la empresa depende de los proyectos que se cierren.
3. Conviértase en una generadora de problemas y soluciones... La empresa innovadora resuelve problemas que nadie se plantea.
4. Mantenga encendida la llama emprendedora... Quiere decir encontrar un ritmo para la innovación complementando creatividad, emprendimiento y orientación al objetivo.
5. Use la copia creativa Lo que hace rentable a una empresa es su capacidad de impactar innovadoramente en el mercado.
6. Extienda los límites de sus productos y conceptos... Las técnicas que utilice deben adaptarse a sus necesidades y no sus necesidades a las técnicas.
7. Despéguese de sus productos y servicios: cree negocios... Requiere capacidades que tienen que ver con saber explorar mercados y conocer la industria en la que competimos, entre otros.
8. Exprese creativamente su misión y visión... Así se tiene claro el por qué y para qué está la empresa.
9. Construya acontecimientos insignia. Situaciones que sirvan para consolidar hacia dónde va a ir la empresa y cómo lo vamos a hacer.
10. Anímese La mejor manera de minimizar riesgos y no ganar es no hacer nada.



IDEAS

## LA COMPRENSIÓN DE LA CREATIVIDAD

La creatividad, todavía, es un tema muy vago y confuso, que parece abarcar una enorme cantidad de actividades y personas. Ser creativo significa, literalmente, hacer algo que antes no existía y creatividad es la facultad para crear.

Ahora bien, crear algo que no existe no es suficiente. Luego debemos asignarle cierto valor al resultado, de modo que lo nuevo debe ser útil y factor diferencial en mi quehacer. En ese punto es donde podemos empezar a hablar de creatividad.

Sabemos ahora que un producto creativo no debe ser ni obvio ni fácil, sino que debe tener algún rasgo singular o raro. Ahora cuando introducimos conceptos como “inesperado” o “cambio” empezamos a tener una visión diferente de la creatividad.

La palabra “creatividad” abarca una amplia gama de destrezas y competencias diferentes. Y nos vamos a preparar para cambiar conceptos y percepciones.

**CONCEPTO:** Idea, representación mental de una realidad, un objeto o algo similar.

| *Pensamiento expresado con palabras.*

| *Opinión, juicio, idea que se tiene sobre algo.*

| *Aspecto, calidad, título.*

**PERCEPCIÓN:** Sensación interior que resulta de una impresión material, captación realizada a través de los sentidos.

**CONOCIMIENTO:** aprehensión de conceptos e ideas. -percepción extrasensorial, que se produce sin mediación normal de los sentidos.

Podemos considerar que la creatividad es misteriosa, porque observamos que se producen ideas nuevas pero no sabemos bien de donde han salido. Pero lo cierto es que no existe una “caja negra” de donde de vez en cuando aparecen ideas brillantes.

Conocer cómo funciona nuestro sistema imaginario no nos hace más creativos, pero nos da la pauta del potencial que tenemos y como lo podemos usar. ¿Qué es? ¿Cómo funciona? ¿Para qué sirve? El plantearnos estas preguntas es el gran paso para entender la naturaleza de la creatividad.

## PREÁMBULO DE LA CREATIVIDAD

La creatividad es un tema del que casi todos alguna vez hablan, pero con la cual muy pocos se involucran seriamente.

Hablar de creatividad, no significa ejercerla. Esto significa que no por decir que tenemos una empresa creativa ya somos creativos. Generalmente no hay empresas creativas, sino que hay sólo algunas personas creativas dentro de las organizaciones.

Particularmente creo que lo que mata a la creatividad son las creencias de las personas, los juicios que existen sobre ella, pues la gran mayoría cree, que la creatividad es una iluminación que llega así por que si: "Se nace creativo" o peor aún, se considera que la creatividad es sólo para los artistas o publicistas.



Estas creencias son las que hacen que la gente no se ocupe de la creatividad o la postergue. Pero hay una razón de peso a favor de la creatividad: nadie niega su existencia ni su importancia. Todo el mundo sabe que los creativos son los que cambian la humanidad. Y desde ahí vamos a partir para introducir la creatividad en todos los órdenes de la vida y en todos los niveles y en todas las edades.

Todos necesitamos de creatividad, de modo que está en todos nuestros actos. Precisamente por estas razones suele suceder que la creatividad no es campo específico de nadie y por eso nadie hace nada. Nada sucederá en la creatividad si no hay alguien que la provoque.

La creatividad no es magia pero se le parece, por la manifestación que tiene, por la forma de aparecer, es como el paso previo a la iluminación, es sueños, metas, trabajo, concentración, pruebas, errores, intentos, frustraciones, más trabajo y mucha motivación.

La motivación es la disposición de una persona para detenerse y enfocar la atención sobre determinado punto, es crear un motivo y comprometerse con él.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED  
**ILUMNO**

### **MOTIVACIÓN = RAZÓN**

A partir de allí, sólo se necesita tiempo, esfuerzo y atención, pues la voluntad de aplicar la creatividad, ya existe.

**“LA CREATIVIDAD ES LA INTELIGENCIA DE LOS SENTIDOS”.**

## **LA PRACTICIDAD DE LA CREATIVIDAD**

Si una empresa o persona tienen un problema lo mejor que pueden hacer es cambiar la forma en que se vienen haciendo las cosas y, aunque parezca una solución simple, casi nadie lo hace. Así entonces, empiezan las “soluciones mágicas”: reducción de costos, programas de calidad, cursos de liderazgo, contratación y reconstrucción de servicios, etc.

**SI UNA EMPRESA O PERSONA TIENEN UN PROBLEMA LO MEJOR QUE PUEDEN HACER ES CAMBIAR LA FORMA EN QUE SE VIENEN HACIENDO LAS COSAS Y, AUNQUE PAREZCA UNA SOLUCIÓN SIMPLE, CASI NADIE LO HACE.**

Producir viejos productos con mejor calidad, no siempre es una salida decorosa. Lo que se suele aplicar generalmente son viejas soluciones a nuevos problemas.

Señores la competencia no espera,  
**NUNCA**

**¡A CAMBIAR! ¡A CREAR!**



