AVALUAR UNA OPORTUNITAT DE NEGOCI

Un **NEGOCI** surt sempre d'una **IDEA**, una **IDEA** ha de néixer d'una **OPORTUNITAT**, i les **OPORTUNITATS** es troben sempre en **l'ENTORN**.

• PUNTS A REVISAR:

- Necessitat que satisfà el producte o servei.
- Identificar els clients potencials.
- Volum del mercat.
- Taxa de creixement d'aquest mercat.
- Participació dins del mercat.
- Situació de la competència.
- Grau de control sobre els preus i costos.
- Costos de Producció, Màrqueting, Distribució.
- Marge de Benefici de contribució.
- Rendabilitat.
- Termini de temps per assolir el punt equilibri.
- Termini de temps per assolir Cash-Flow positiu.
- Protecció de la Idea, producte.
- Característiques pròpies de l'empresari.

• PROCÉS D'UN NEGOCI:

○ GESTACIÓ

- Antecedents empresari
- Preparació professional
- Detonant de la situació
- Necessitat econòmica
- Necessitat d'independència

○ CREACIÓ

- Recerca d'oportunitat de negoci
- Creació projecte empresarial
- Valoració de la oportunitat de negoci
- Creació del pla d'empresa
- Creació formal del negoci

○ POSADA EN MARXA

- Procés 1 a 3 anys
- Creació de l'equip
- Organització dels mitjans
- Recerca de la finançament
- Desenvolupament del producte o servei

○ CONSOLIDACIÓ

- A partir de 3 anys
- Èxit o Fracàs
- Reorientar i solucionar problemes de base
- Solucionar problemes amb socis
- Assolir el control del negoci