Consells per validar una idea de negoci

Validar una idea de negoci és essencial per assegurar que el **producte o servei** que vols oferir respon a una necessitat real i té oportunitats de mercat. Aquesta guia recull els passos principals amb exemples pràctics.

1. Comprova si hi ha demanda del teu producte o servei

Abans de posar en marxa un negoci, cal saber si hi ha persones disposades a comprar o utilitzar allò que proposes.

Què pots fer?

- Fer enquestes i entrevistes.
- Analitzar tendències del sector del teu producte o servei.
- Revisar l'existència d'altres productes o serveis similars.

Exemple:
Si vols crear un **producte** com una app de planificació de menjars, pots preguntar a famílies si utilitzen apps semblants, quines funcions volen i si pagarien per una versió premium.

2. Observa la competència

La competència t'indica si ja hi ha demanda per productes o serveis com els teus.

Què has de mirar?

- Preus i característiques del producte o servei que ofereixen.
- Estratègies de comunicació.
- Punts febles que tu pots millorar.

Exemple:
Si vols obrir un **servei** com una cafeteria especialitzada, pots observar altres cafeteries, veure què ofereixen, quin públic tenen i detectar si falta algun servei (per ex., opcions veganes o espais de lectura).

3. Has de conèixer millor que ningú el teu producte o servei

Dominar el teu producte o servei és clau per poder explicar-lo, vendre'l i millorar-lo.

Recomanació:

- Fes un **DAFO**.
- Pregunta't si el compraries o contractaries.

Exemple:
Si vols vendre un **producte** com motxilles artesanals, un DAFO pot mostrar que utilitzar materials reciclats és una fortalesa, mentre que el cost de producció és una debilitat. Això t'ajudarà a definir millor el preu i el públic.

4. Demana opinió a persones que dominen el sector

Contrastar la teva idea amb persones que coneixen bé el sector ajuda a validar el teu producte o servei.

A qui pots consultar?

- Empreses i professionals del sector.
- Associacions especialitzades.
- Consumidors potencials.

Exemple:
Si vols oferir un **servei** de centre d'entrenament funcional, preguntes a preparadors físics i fisioterapeutes et poden orientar sobre la demanda i els tipus de serveis més sol·licitats.

5. Pregunta a la gent propera

Familiars i amics poden donar-te una opinió sincera sobre el teu producte o servei.

Com fer-ho?

- Explica la idea amb claredat.
- Demana'ls què en pensen i què millorarien.
- Anota totes les aportacions.

Exemple:
Si vols crear un **producte** com roba infantil, pots mostrar diversos dissenys a persones

de confiança. Et poden dir quins colors agraden més, si els materials semblen còmodes i si el preu és adequat.

6. La tecnologia et pot ajudar

Els cercadors d'Internet, la intel·ligència artificial són útils per conèixer el grau d'interès en el tipus de producte o servei que vols oferir.

Eina: planificador de paraules clau.

Què has de fer?

- Cercar paraules clau relacionades amb el teu producte o servei.
- Analitzar el volum de cerques mensuals.
- Comparar diversos termes.

Exemple:
Si vols oferir un **servei** com cursos online de fotografia, pots buscar termes com "curs de fotografia" o "classes de fotografia online". Un volum alt de cerques indica interès real.

En resum

Informa't bé sobre el **producte o servei**, el sector i la competència; comunica't amb les persones adequades i observa la idea des de múltiples punts de vista. Validar abans d'actuar redueix riscos i enforteix el teu futur negoci.

Llista de control per validar la teva idea:

- [ ] He identificat una necessitat real per al meu producte o servei.

- [ ] He definit qui és el meu possible client.

- [ ] He confirmat que hi ha demanda suficient (enquestes, comentaris, tendències).

- [ ] He analitzat la competència i detectades oportunitats de diferenciació.

- [ ] Conec perfectament el meu producte o servei i he fet un DAFO.

- [ ] He recollit opinió d'experts i persones del sector.

- [ ] He demanat valoració a familiars i amics.

- [ ] He analitzat les cerques relacionades al meu producte o servei en els buscadors.

- [ ] Tinc indicadors clars per avançar cap a un MVP o primer llançament.

- [ ] He cercat si hi ha normativa legal específica que afecti al meu producte, servei.