

Definición del producto o servicio

3.1.

Define brevemente cuál es el producto/s o servicio/s que pretendes ofrecer en tu futura empresa. ¿Cuáles son sus características técnicas?

3.2.

¿Sabes si el proceso o el producto están sujetos a alguna regulación especial?

3.3.

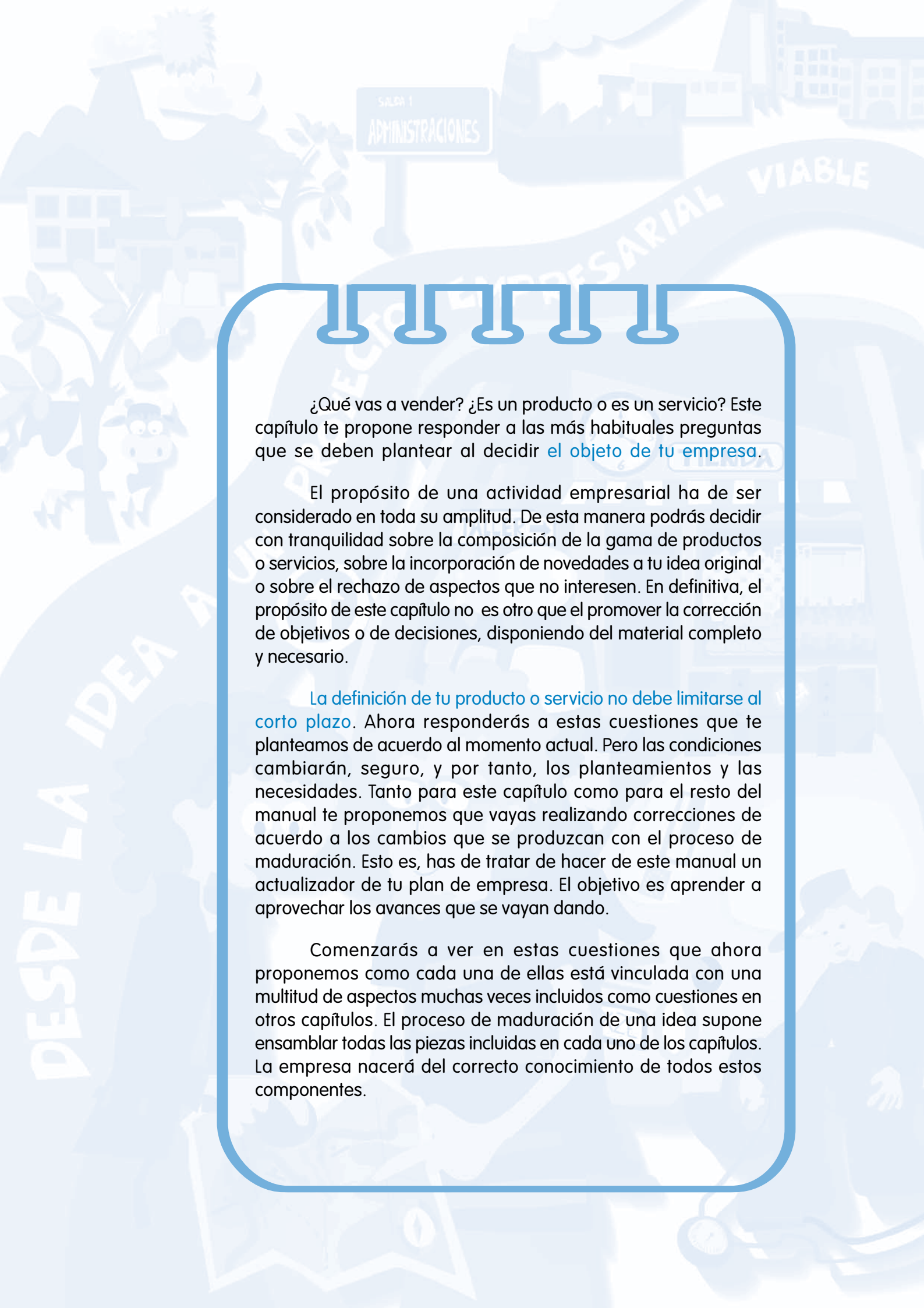
¿Qué novedades y ventajas aporta tu producto/s o servicio/s a los ya existentes?

3.4.

¿Cuál es la marca de nuestro/s producto/s?

3.5.

¿Qué oportunidades de negocio tienes?



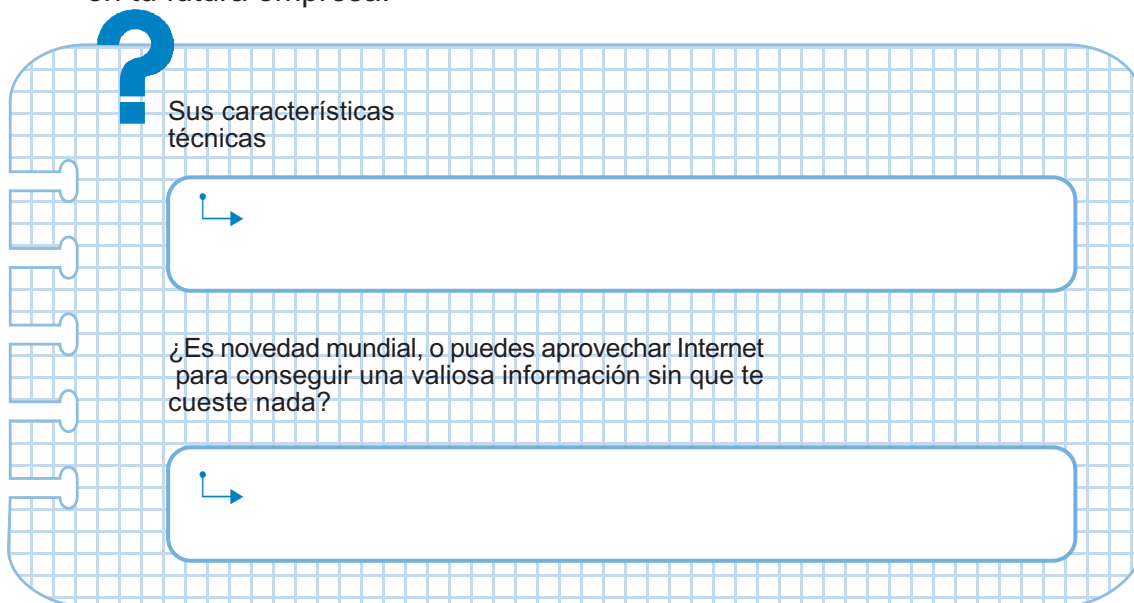
¿Qué vas a vender? ¿Es un producto o es un servicio? Este capítulo te propone responder a las más habituales preguntas que se deben plantear al decidir **el objeto de tu empresa**.

El propósito de una actividad empresarial ha de ser considerado en toda su amplitud. De esta manera podrás decidir con tranquilidad sobre la composición de la gama de productos o servicios, sobre la incorporación de novedades a tu idea original o sobre el rechazo de aspectos que no interesen. En definitiva, el propósito de este capítulo no es otro que el promover la corrección de objetivos o de decisiones, disponiendo del material completo y necesario.

La definición de tu producto o servicio no debe limitarse al corto plazo. Ahora responderás a estas cuestiones que te planteamos de acuerdo al momento actual. Pero las condiciones cambiarán, seguro, y por tanto, los planteamientos y las necesidades. Tanto para este capítulo como para el resto del manual te proponemos que vayas realizando correcciones de acuerdo a los cambios que se produzcan con el proceso de maduración. Esto es, has de tratar de hacer de este manual un actualizador de tu plan de empresa. El objetivo es aprender a aprovechar los avances que se vayan dando.

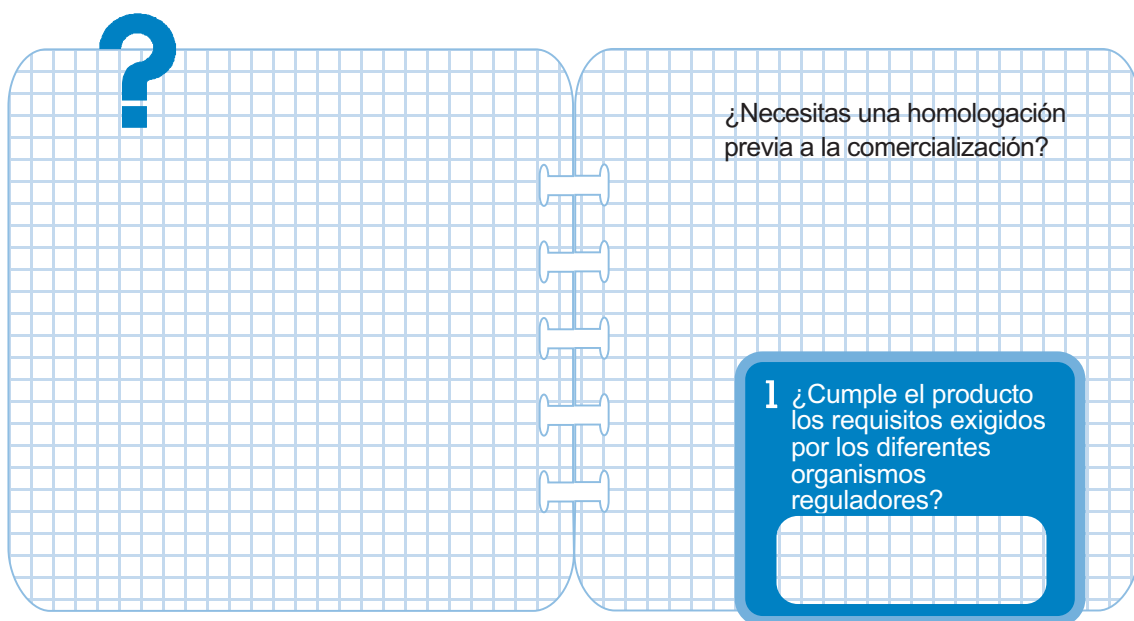
Comenzarás a ver en estas cuestiones que ahora proponemos como cada una de ellas está vinculada con una multitud de aspectos muchas veces incluidos como cuestiones en otros capítulos. El proceso de maduración de una idea supone ensamblar todas las piezas incluidas en cada uno de los capítulos. La empresa nacerá del correcto conocimiento de todos estos componentes.

- 3.1. Define brevemente cuál es el producto/s o servicio/s que pretendes ofrecer en tu futura empresa.



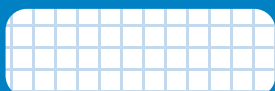
A large blue question mark icon is at the top left of a grid-patterned box. Below it, the text 'Sus características técnicas' is followed by a long horizontal input field with a small blue arrow icon at its start. Below this, the question '¿Es novedad mundial, o puedes aprovechar Internet para conseguir una valiosa información sin que te cueste nada?' is followed by another long horizontal input field with a small blue arrow icon at its start.

- 3.2. ¿Sabes si el proceso o el producto están sujetos a alguna regulación especial, en razón de sus componentes o de que vaya a ser destinado al consumo humano?



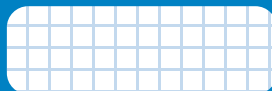
A large blue question mark icon is at the top left of a grid-patterned box. To the right, the question '¿Necesitas una homologación previa a la comercialización?' is followed by a long horizontal input field. Below this, a blue box contains the text '1 ¿Cumple el producto los requisitos exigidos por los diferentes organismos reguladores?' followed by a horizontal input field.

- 3 ¿Existen condicionamientos voluntarios de clientes o asociaciones que nos afecten?




A horizontal input field with a grid pattern.

- 2 ¿Cumple los requisitos de seguridad, higiene o ambientales?



A horizontal input field with a grid pattern.

Desde la idea al proyecto empresarial viable



Si piensas en los mercados internacionales: ¡hoy en día las barreras comerciales tienen una inteligente forma de homologación!

3.3. ¿Qué novedades y ventajas aporta tu producto/s o servicio/s a los ya existentes? Compáralos

producto/servicio



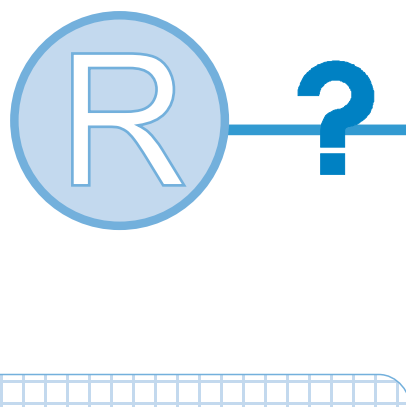
VENTAJAS

- 1
- 2
- 3
- 4

Definición del producto o servicio

3.4. ¿Cuál será la marca de nuestros producto/s?

No tiene nada que ver con el nombre de la empresa.



¿Necesitamos protegerla de forma legal?

¿Qué pasos debemos dar para incluirla en el Registro de marcas?

- 1
- 2
- 3
- 4

Desde la idea al proyecto empresarial viable

3.5. ¿Qué oportunidades de negocio tienes? (*)

Definición del producto o servicio

?

?

?

?

Si no tenemos estos aspectos demasiados claros tendríamos que realizar un **estudio de mercado** previo al lanzamiento de ese nuevo producto/s o servicio/s de mi empresa.

Modelo existente en Valnalón



Desde la idea al proyecto empresarial viable

Definición del producto o servicio

?

?

?

?

Desde la idea al proyecto empresarial viable