

3.4 Proceso de comercialización de la idea innovadora y gestión financiera de las empresas cooperativas de nueva creación



Módulo electrónico 3: emprendimiento (social)
Puesta en marcha de una cooperativa Octubre/2021



¿Qué es la comercialización?

- ❖ *Lluvia de ideas sobre la comercialización, definición de los alumnos y opinión sobre el tema de la comercialización*
- ❖ La comercialización consiste en colocar e introducir un producto nuevo, mejorado o perfeccionado en diferentes mercados
- ❖ Incluye la comercialización, venta, distribución y apoyo de la idea o producto innovador
- ❖ Veamos: https://www.youtube.com/watch?v=vh3mhD8e8zg&ab_channel=TheAudiopedia
- ❖ La parte más importante del desarrollo del producto es el papel de los consumidores (**discernimiento sobre los tipos de consumidores**)
- ❖ Opiniones de los consumidores a través de la investigación, los cuestionarios y los datos de
- ❖ La información que a menudo necesitamos de los consumidores es su
 - conocimiento del producto,
 - motivos de compra del producto o servicio deseado,
 - factores que han influido en el comportamiento de compra
 - rentabilidad del producto,
 - el contexto demográfico y social
- ❖ Artículo sobre los tipos de consumidores: <https://rockcontent.com/blog/consumer-4-0/>



Crédito de la imagen:
<https://paranaportal.uol.com.br/patrocinados/publicidade-e-propaganda-mudancas-mercado-publicitario/>

Desarrollo y comercialización de una idea/producto innovador

El proceso de desarrollo consta de varias etapas

❑ Desarrollo:

- ❖ Creación de una idea de producto
- ❖ Evaluación de la idea de producto
- ❖ Desarrollo del concepto de producto innovador y pruebas
- ❖ Análisis del caso de negocio (BCA)
- ❖ Creación del producto como fabricación, producción, pruebas de laboratorio, pruebas sensoriales, etc., según el tipo de producto
- ❖ Comercialización de medio producto - pruebas preliminares de consumo

❑ Comercialización

- ❖ Pruebas de comercialización y validación de la idea/producto innovador
- ❖ Lanzamiento de un nuevo producto
- ❖ Evaluación del nuevo producto



Crédito de la imagen: <http://habilistech.com/inovacao/open-innovation>

Creación y evaluación de una idea innovadora

Las ideas innovadoras tienen pocos datos y mucha incertidumbre

Para desarrollar una idea hay tres pasos principales

- **Calidad de las ideas**
tiene que ser implementable fin efectivo
- **Idea novedosa**
idea nueva o mejorada que es mejor que la de los competidores y poco común para los clientes
- **Creatividad de las ideas**
idea que sea nueva, que aporte un beneficio al mercado y que sea de calidad

Evaluación de la idea

- Selección de la idea
- Clasificación de la idea en función de los criterios de selección (tiempo, recursos, ingresos)
- Calificación de la idea en función de los puntos añadidos a los criterios de selección

Plataformas web para evaluar el diseño y el concepto en la fase inicial de evaluación y centradas en las ventas individuales

[\(https://www.etsy.com/\)](https://www.etsy.com/)



Crédito de la imagen: <https://www.globsyn.edu.in/blog/revamp-your-start-up-idea-with-innovation/>

Desarrollo del concepto de producto innovador

En el desarrollo de un producto o idea innovadora, lo más importante es verlo desde el punto de vista del consumidor.

Cálculo financiero: fondos necesarios para la producción, el marketing, la publicidad, el transporte, etc.

Grupos de discusión: para identificar las lagunas y dar información sobre cómo mejorar el producto

Definición del cliente final, con el mayor detalle posible

Cómo es de innovador el producto y cómo se va a atribuir al mercado existente y en qué se diferencia de los productos de la competencia

Si quieres saber más:

https://www.youtube.com/watch?v=ZAkzpufECpA&t=17s&ab_channel=LearNWithShopify



Comercialización

❖ Pruebas de comercialización y validación de la idea/producto innovador

- se utiliza para probar cómo se utilizará el producto en un entorno real y da información valiosa sobre el producto, ayuda a que una startup se dé a conocer a sus clientes, a involucrar a los clientes en su trabajo
- Es la última etapa para las mejoras

❖ Lanzamiento de un nuevo producto

- Publicidad del producto a través de los medios de comunicación, las redes sociales, ofrecer descuentos para familiarizar a los clientes con el proyecto, ofrecer descuento de precios a la cadena de suministro para visualizar el proyecto en tiendas, mercados

❖ Evaluación del nuevo producto

- La última etapa del desarrollo de productos innovadores y su función es acceder objetivamente a todas las etapas, especialmente a la campaña de marketing, para conocer el tipo de consumidores y analizar los datos de retroalimentación sobre el producto al estar en el mercado durante un periodo de tiempo determinado



Crédito de la imagen: <https://techtalk.gfi.com/webvertising-has-the-commercialization-of-the-internet-gone-too-far/>

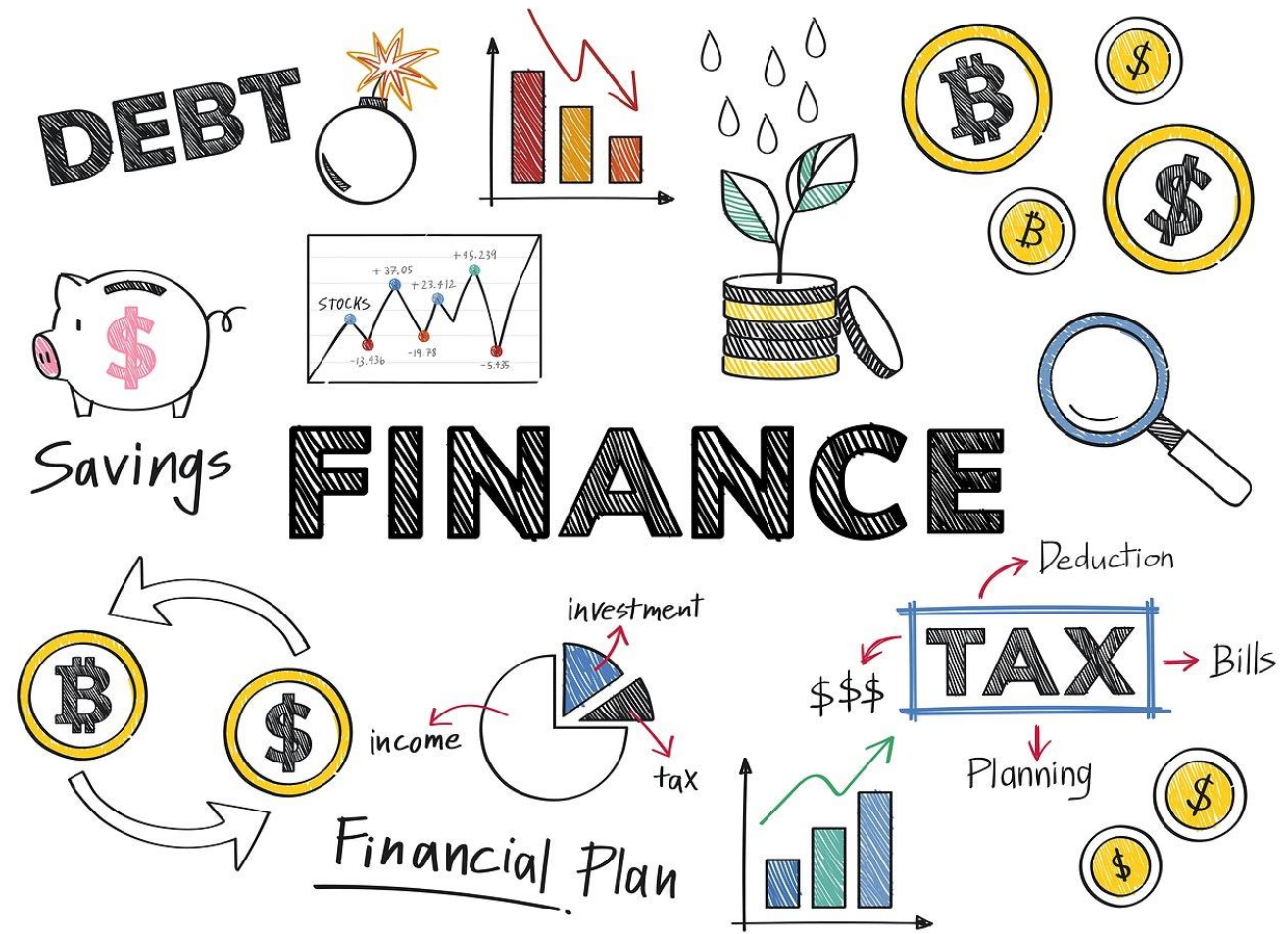
"Ejercicio: utiliza una idea de negocio innovadora y desarrolla el producto junto con la comercialización"

Utilización de una cooperativa de pequeña escala, producto relativamente nuevo en el mercado, competencia media



¿Qué es un plan financiero?

- ❖ Visión general de las finanzas actuales de la empresa y de las futuras ideas innovadoras para seguir ampliando las ideas de negocio y los productos
- ❖ Para una empresa nueva, el negocio debe ser sostenible, rentable y predecible
- ❖ El plan financiero da una idea de los objetivos financieros a corto y largo plazo y proporciona un punto de partida para el desarrollo de la estrategia.
- ❖ Proporciona expectativas realistas para el éxito del negocio del empresario
- ❖ Los inversores potenciales, junto con una idea bien desarrollada, se centrarán en la parte financiera
- ❖ para el préstamo bancario muestra que el empresario tiene un plan bien elaborado para hacer crecer el negocio.



Coste de puesta en marcha - estructura de costes

- ❖ Coste que hay que calcular en el proceso de creación de un nuevo negocio innovador.
- ❖ La estructura de costes incluye:
 - Costes de puesta en marcha previos a la apertura: plan de negocio, gastos de investigación, y gastos de producción y tecnología
 - Activos a largo plazo: equipos de oficina, equipos tecnológicos, mobiliario de oficina, vehículos (transporte, personal)
 - Los costes de puesta en marcha posteriores a la apertura pueden variar en función del mercado donde te gustaría colocar tu producto y a menudo incluyen publicidad, promoción directa e indirecta, gastos de personal, impuestos, transporte, servicios públicos, servicios legales, seguros, préstamos bancarios,

Si quieres saber más:

https://www.youtube.com/watch?v=aS8egVdASKk&ab_channel=StartupSOS

STARTUP COSTS BREAKDOWN



Coste de puesta en marcha - modelos de ingresos

El modelo Revenue es un marco de trabajo de las startups.

Hay varios tipos de modelos Revenue para startups, pero todos tienen en común lo siguiente:

El modelo es adaptable a tu startup -

- producción, alquiler, venta de productos, publicidad

El modelo se adapta a tu mercado

- investigación y análisis del mercado para "satisfacer las necesidades" de los clientes, la competencia

El modelo tiene que expresar un valor de inicio

- diferencia con otros productos/mercancías del mercado, por qué eres mejor que la competencia

El modelo tiene que estar bien desarrollado para los posibles inversores o los terceros vendedores y distribuidores de productos de la startup

Revenue puede ser:

- Transitorio - venta única de productos, a través de la página web, en tiendas (ejemplo: empresas de telefonía móvil, empresas de electrónica, etc.)
- Recurrente - compra repetida (diferentes tipos de suscripción, en línea o en persona)

Si quieres saber más:

<https://www.resourcifi.com/blog/best-revenue-models-for-startups/>



Crédito de la imagen: <https://binary.info/business-transformation/unlock-digital-business-revenue/>

Balance de situación

- ❖ Una visión general de los préstamos, ganancias, inversiones, impuestos, etc. de las empresas de nueva creación puede ayudar a los inversores o a las principales partes interesadas a obtener una visión general de la salud financiera de su empresa.
- ❖ El balance está estandarizado y consta de tres tipos de cuentas:
 - **Activos:** recursos y bienes que posee la startup y que pueden ser actual o no actual.
 - **Pasivo:** obligación financiera y deudas de la startup con sus acreedores y pueden ser corrientes o no corrientes
 - **Patrimonio neto:** valor neto de la startup y puede diferir si se trata de propio o de los accionistas y simplemente es la cantidad de efectivo que queda después de pagar las labores y vender los activos.

Si quieres saber más:

<https://www.thebalance.com/investing-lesson-3-analyzing-a-balance-sheet-357264>

How To Read a Balance Sheet

Balance sheets are based upon the equation:
 $\text{Assets} = \text{Liabilities} + \text{Shareholders' Equity}$

Assets: Includes total current assets and all other assets
Total current assets include
* Cash
* Cash equivalents
* Accounts receivable
* Assets being sold

Liabilities: Includes total current liabilities and all other liabilities

Shareholders' Equity: Generally includes preferred stock values, common stock values, total equity values, par values (if the company issues bonds), and retained earnings

BALANCE SHEET
COMPANY XYZ 2021

ASSETS

LIABILITIES

EQUITY

the balance

"Ejercicio- utilizar la idea de negocio innovadora del anterior " proceso de comercialización del desarrollo" y crear la hoja financiera en algunos números en varios escenarios"





Proyecto TRAIN-CE-FOOD

Autor: Daria Jovičić (Facultad de Ciencias Agrobiológicas de Osijek)

Este proyecto ha sido cofinanciado por la Comisión Europea, Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes. GA: SI2.823699.

Esta publicación refleja únicamente las opiniones de los autores y colaboradores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

