

## **MODULO 2**

# **VOLUNTAD DE EXPLORAR**

**-RESUMEN-**

## **I ¿QUÉ ES LA VOLUNTAD PARA EXPLORAR?**

La disposición a explorar no es sólo la voluntad evidente de explorar las oportunidades del mercado. Hay otras dos maneras de entender la voluntad de explorar: una de ellas es la voluntad de explorar las necesidades del cliente, mientras que la otra se centra en la voluntad de entender sus propios límites y capacidades para poder ir más allá de ellos.

## **II HABILIDADES DEL EMPRENDEDOR Y HABILIDADES DE UN EMPRENDEDOR SOCIAL**

Los emprendedores deben tener además de las habilidades técnicas necesarias, otras habilidades sociales y personales como las siguientes:

- **Conciencia de uno mismo:** los emprendedores tienen que conocer sus propias fortalezas y debilidades para poder fortalecer los puntos fuertes y resolver los inconvenientes creados por los puntos débiles.
- **Conciencia de la red:** el éxito de los emprendedores no depende sólo de sí mismos, sino que también depende de los clientes y de los proveedores. Los emprendedores tienen que considerar que también que los amigos y la familia juegan un papel importante en el éxito de un proyecto. Por otro lado, tienen que ser conscientes de cómo el éxito y el fracaso relacionados con el proyecto también pueden afectar a ellos y a las personas que les rodean.
- **Resiliencia:** la resiliencia tiene relación con la resistencia. En un plan personal no significa ser una persona fuerte, sino más bien una persona flexible o adaptable a la adversidad. Es decir, una persona resiliente supera los obstáculos y suele salir fortalecido de la experiencia.
- **Prospectiva:** para ser emprendedor es necesario saber anticiparse a las situaciones. "Predecir" la evolución futura del

negocio y del entorno, analizando la situación real del mercado, la sociedad, los usuarios, los clientes, etc.

## **Habilidades de un emprendedor social**

Además de las habilidades mencionadas anteriormente, las habilidades específicas de un **emprendedor social** son:

- **Conciencia sobre el impacto social:** los emprendedores sociales deben ser conscientes del impacto social que crean en el medio ambiente y en las personas que los rodean mientras implementan el proyecto.
- **Capacidad para planificar y maximizar el impacto:** los emprendedores sociales planean intencionalmente maximizar un impacto social. En realidad, el impacto social para un empresario social no es el subproducto de una actividad regular, es algo que persiguen, mientras que el lado comercial del proyecto es una forma de obtener ingresos. En este contexto, el ingreso significa la forma de financiar la actividad que tiene un impacto social. El beneficio que ganan es algo para la reinversión. De esta manera, un empresario social es capaz de aumentar o crecer y maximizar el impacto social que está teniendo o está buscando.

## **Una opción de vida**

Teniendo en cuenta las habilidades de los emprendedores en general, y particularmente las de los emprendedores sociales, una cuestión importante que debe ser discutida es:

### **¿Es el emprendimiento una forma de vida o una forma de ganarse la vida?**

- Para la mayoría de los emprendedores sociales, emprender significa un estilo de vida. Generalmente no se ven a sí mismos como freelancers. Los emprendedores sociales tienden a verse como personas que persiguen una pasión y es muy difícil para ellos

desprenderse del proyecto. Debe mencionarse que la capacidad de desprenderse del proyecto es realmente muy importante. En primer lugar porque el mismo puede que no funcione, o que pivote hacia otro, además la obsesión puede llevar a las prisas por comenzar, y el emprendimiento no es una carrera de velocidad, sino más bien una maratón en la que se necesita ser capaz de sostener el esfuerzo en el tiempo.

- Muchos de estos emprendedores llegan a obsesionarse con una innovación que intentan llevar al mercado. Empezar algo nuevo es una meta vital, y no lo consideran un trabajo. Obsesionarse con la idea puede ser saludable si se maneja correctamente, de lo contrario puede suponer un problema.

### **III INNOVACIÓN EN NEGOCIOS**

La innovación no sólo significa tener una idea brillante o pensar en algo que nadie ha pensado antes. Las exigencias de los clientes, los usuarios, los ciudadanos, etc., deben tenerse siempre en cuenta al hablar de emprendimiento social. Entonces, la innovación está en responder a una necesidad real con una nueva solución. La base del éxito en la innovación en los negocios es esta vinculación entre innovación y necesidad.

#### **Innovación y oportunidad en el mercado**

Usted tiene una oportunidad cuando tiene una nueva idea relacionada con una necesidad social. La primera pregunta que un empresario debe hacerse a sí mismo: "¿Hay alguna demanda para mi idea?" Y entonces, si la gente está pidiendo algo nuevo: "¿La gente está pidiendo lo que les estoy ofreciendo?"

Entonces, debe considerarse que los usuarios o consumidores son generalmente muy conservadores. Les encanta usar algo que funciona bien, y mientras algo funciona bien, no buscan un cambio. Incluso si pudieses convencerles de que lo que estás haciendo es mejor que lo que utilizan, si lo que tienen les funciona preferirán quedarse en su zona de confort. Por eso es tan importante saber qué hacer con la innovación cuando tenemos una idea.

## **Piensa, diseña, desarrolla, vende ... COMIENZA DE NUEVO!**

Es muy difícil lanzar un proyecto innovador o producto / servicio innovador, principalmente debido al hecho de que los consumidores sienten algún tipo de respeto por usar algo que es nuevo para ellos y suelen ser rehacios.

Habitualmente cuando se desarrolla un producto o servicio innovador se intenta mantener en secreto, invirtiéndose en algunos casos mucho tiempo y dinero sin decirle a nadie al respecto. Todo ello, debido al temor de que alguien más pueda copiar la idea. Poniéndose el producto en manos de los clientes en el último momento, cuando la inersión ha sido realizada. En este punto, el inventor mismo ya está emocionalmente unido al producto / servicio y esto es generalmente una receta para el fracaso.

En la actualidad, las metodologías más modernas para lanzar productos y servicios innovadores incorporan al cliente y a los usuarios en el proceso de diseño desde el primer minuto:

La metodología de diseño centrada en las personas es una metodología de pensamiento de diseño que intenta involucrar a los usuarios en el proceso creativo desde el principio. Se basa en el prototipado rápido y la interacción de los productos y servicios basados en la retroalimentación de los usuarios. La idea es que, tan pronto como una primera idea está lista, se crea un prototipo rápido que luego se prueba en la práctica junto con los clientes que serán los usuarios al final del camino. Los resultados sobre la forma en que los usuarios interactúan con el producto serán la base del mismo, así los productos consiguen un mejor desarrollo, incluyéndose las características que los usuarios detectaron que faltaban.

Otras metodologías que se utilizan en el lanzamiento de un proyecto, especialmente en relación con el desarrollo de productos y servicios innovadores, son metodologías relacionadas con LEAN-Start-up. La base de estas metodologías es lo que se llama crear el producto mínimo viable. Esta es una primera versión mínima de un producto que da respuestas a algunas de las hipótesis básicas que se utilizan cuando se lanza un producto o servicio en el mercado. La hipótesis más crítica es: "¿Es esto un producto valioso para mi cliente?" En realidad nadie puede responder a esta pregunta antes de haber tratado de vender el producto al cliente inicial. Así que de

nuevo, se trata de prototipos, interacción y encontrar el camino correcto al mercado. En este camino, el emprendedor tiene que estar seguro de que el producto o servicio que se crea es el producto exacto y el servicio que cumple con el estilo de vida y las necesidades de los clientes.

Esas son razones, del por qué la voluntad de explorar, las propias capacidades, las necesidades del cliente y las oportunidades de mercado son tan importante para los emprendedores y los emprendedores sociales.