

**Texto

Descripción generada automáticamente**

Introducción

La descripción de una idea de negocio es una explicación clara y concisa de:

* Qué ofrecerá tu negocio
* A quién lo ofrecerá
* Cómo satisface una necesidad o resuelve un problema y,
* Por qué es diferente o mejor que otras opciones en el mercado.

Este es el punto de partida para definir la visión del emprendimiento y planificar su desarrollo.

**¡Convierte tu idea en un proyecto viable y exitoso!**

¿Cómo utilizar este documento?

1. Dedícale mínimo 4 (cuatro) horas de tu tiempo a la elaboración de este documento. Este será el primer paso para alcanzar el camino al éxito
2. Detente en cada pregunta y plasma tus ideas de manera clara y concisa
3. No te limites, déjate llevar por tu imaginación.
4. Visualiza y conecta desde tu ser esencial con tu idea de negocios. **INSPÍRATE.** este es el mejor regalo que le puedes dar al mundo.
5. No sigas a la siguiente pregunta sino has completado la anterior.
6. **Recuerda**, Si necesitas ayuda no dudes en pedirla. <https://psycoterapia.com/Contacto/> o

en WhatsApp 320 200 0868

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Negocio**  (Define un nombre atractivo y fácil de recordar, alineado con la propuesta de valor.) | | | |
|  | | | |
| **Descripción del Servicio**  (Describe el servicio(s) que ofrecerás ¿Qué características tiene? ¿Cómo satisface la necesidad del cliente?) | | | |
| **¿Qué tipo de prestador eres o deseas ser?**  (marca con una x el tipo de prestador) | Profesional Independiente | |  |
| Institución Prestadora de Servicios de Salud | |  |
| Entidad con Objeto Social Diferente | |  |
| Transporte Especial de Pacientes | |  |
| **¿Qué servicio(s) deseas habilitar o tienes habilitado(s)?**  (Los servicios habilitados son aquellos contemplados en la normatividad vigente) | **Ejemplo** | **Tu Respuesta** | |
| Medicina estética – Otras especialidades médicas |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |
|  |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Misión**  (la misión de tu empresa es su razón de ser, el motivo por el cual la has creado o la quieres crear) | | |
| **ITEM** | **EJEMPLO** | **TU RESPUESTA** |
| ***El mundo ha mejorado (mucho o un poquito) gracias a tu empresa porque (hacemos, llevamos, ayudamos, generamos, brindamos…)*** | brindamos a nuestros pacientes la posibilidad de mejorar su apariencia física y sentirse satisfecho con la armonía de su rostro |  |
| ***¿Por qué existe tu empresa?*** | Porque queremos brindarles a los pacientes servicios estéticos de calidad y con profesionales idóneos |  |
| ***¿Para qué existe tu empresa?*** | Transformar la vida de nuestros pacientes, que se sientan seguros |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Visión**  (la visión describe hacia dónde se dirige tu empresa) | | |
| **ITEM** | **EJEMPLO** | **TU RESPUESTA** |
| ***¿Qué será de la empresa en el futuro?*** | Queremos posicionarnos en el sector salud |  |
| ***¿Dónde ves a tu empresa dentro de 5 años?*** | Con sedes en Medellín y en Cartagena. Incursionando en el turismo médico |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Valores Institucionales**  (Los valores de tu empresa son el conjunto de principios que regulan el código de conducta de tu empresa. Recogen qué está permitido y qué no para conseguir tus objetivos) | | |
| **ITEM** | **EJEMPLO** | **TU RESPUESTA** |
| ***• ¿Cómo actúas?*** | Trabajo con calidad, dedicación y honestidad, Respeto |  |
| ***• ¿Cómo te describirán tus clientes, trabajadores, proveedores y colaboradores?*** | Brindamos una atención con respeto transmitiendo seguridad a nuestros pacientes, colaboradores y proveedores. |  |

|  |
| --- |
| **Mercado o Público Objetivo**  (Define claramente a quién va dirigido tu negocio.  Identifica el perfil de los clientes potenciales: edad, ubicación, intereses, necesidades, comportamiento de compra) |
|  |

|  |
| --- |
| **Problema o Necesidad que vas a solucionar.**  (Identifica en problema o necesidad del mercado que tu idea resuelve.  ¿Qué carencia existe en el mercado que tu negocio atenderá? Y porqué es relevante para los consumidores) |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Propuesta de Valor**  (Establece lo que hace especial tu oferta y ¿por qué los clientes te elegirían a ti y no a tu competencia?) | |
| ***Tus clientes buscan solucionar un problema de una forma innovadora, por ello, la propuesta de valor es el conjunto de ventajas o diferencias que tu empresa ofrece, que el resto del mercado no tiene*** | |
| ***¿Qué vas a ofrecer?*** |  |
| ***• ¿A quién?*** |  |
| ***¿Qué valor aportas a tus clientes?*** |  |
| ***¿Qué problema vas a solucionar?*** |  |
| ***¿Qué beneficios obtienen tus clientes si te compran a ti?*** |  |
| ***¿Qué espera tu cliente, para superar sus expectativas*** |  |

|  |
| --- |
| **Modelo de Ingresos**  (Especifica cómo generará dinero tu negocio: ventas directas, suscripciones, servicios complementarios) |
|  |

|  |
| --- |
| **Análisis de Competencia**  (Identifica a tus competidores directos e indirectos.  Describe cómo te diferenciarás de ellos. ¿Qué ofrecen ellos y cómo puedes hacerlo mejor o diferente?) |
|  |

|  |
| --- |
| **Canales de Distribución**  (Define los medios que utilizarás para llevar tu producto o servicio: online, tienda física, alianzas, distribuidores, plataformas de terceros) |
|  |

|  |
| --- |
| **Estrategias de Marketing**  (Describe cómo atraerás y retendrás clientes: redes sociales, publicidad, promociones) |
|  |

|  |
| --- |
| **Recursos**  (Enumera los recursos clave para empezar: capital, personal, tecnología, proveedores, infraestructura) |
|  |

|  |
| --- |
| **Proyecciones Financieras Iniciales**  (Incluye una estimación simple de ingresos y gastos para los primeros meses de operación.  ¿Cuánto necesitas invertir para iniciar y cuándo esperas recuperar esa inversión?) |
|  |

|  |
| --- |
| **Sostenibilidad y Crecimiento**  (Indica cómo tu negocio puede ser sostenible en el tiempo y que estrategias tienes para crecer a futuro) |
|  |

Esta estructura te ayudará a desarrollar una idea de negocio sólida y bien organizada, facilitando su implementación y aumentando las probabilidades de éxito.

**Es muy importante hacer las cosas bien,**

**pero más importante es hacerlas correctamente**

**Esta es la finalidad del mejoramiento continuo.**

**Ha llegado el momento de comenzar un cambio positivo en tu consultorio o institución.**

**¿Quieres hacerlo?**

Visítanos en

[www.psycoterapia.com](http://psycoterapia.com/)