



Emprendedor ocasional

Una manera de crear empresa compaginando nuestro trabajo

Quien más quien menos en algún momento ha tenido que “inventarse” algo casero para resolver un problema de bricolaje en el hogar (porque en la ferretería no ha encontrado la solución), o a partir de piezas sueltas “idear un juguete” para que sus hijos se diviertan imitando una realidad, o desarrollar algún aplicativo-software para resolver una necesidad de gestión o contabilidad personal...

Y ¿cuántas veces comentando la necesidad con nuestras amistades éstas reconocen haber tenido las mismas problemáticas?... y nos preguntamos ¿cómo es posible que todavía nadie (y pensamos en una empresa) se haya percatado y haya creado y comercializado la solución?

La realidad es que muchas empresas no están preparadas ni organizadas para detectar las necesidades de los clientes-innovadores, aquellos que ante la necesidad buscan soluciones y si no existen las desarrollan [para más información sobre este concepto ver contenido invintia: *Cientes innovadores, un método para detectarlos y aprovechar su ideas*]. Pero la realidad es que las empresas, especialmente las más grandes, sólo se interesan en el desarrollo de nuevos productos o servicios si detectan un alto potencial de compradores.

La mayoría de los negocios de éxito lanzados por emprendedores son el resultado del desarrollo de este tipo de necesidades insatisfechas (... aunque el éxito también dependerá de un buen planteamiento del proyecto, de la perseverancia... y de encontrar la suerte que se busca).

Emprender un negocio implica idear el producto/servicio, desarrollar el canal de comercialización, realizar acciones de marketing, etc., esto implica tiempo y dinero. Y no todo el mundo está dispuesto, ni puede (por circunstancias personales, económicas, etc.) arriesgarse dejándolo todo para emprender desarrollando esa necesidad insatisfecha que también es incierta.

PROPUESTA DE INNOVACIÓN



Identifique su necesidad insatisfecha y anímese a ser un emprendedor ocasional

En la actualidad los clientes-innovadores tienen una oportunidad de desarrollar estas soluciones sin la necesidad de renunciar a la seguridad de su trabajo actual ni su carrera profesional. Porque cada vez es más fácil subcontratar emprendedores diseñadores de producto, desarrolladores de software, pequeños fabricantes dispuestos a producir en lotes pequeños (la tecnología lo permite), comercializar a través de internet (y en especial para desarrollo de aplicaciones tipo *apps*, utilizando sus plataformas que nos abren al mundo), o empresas para subcontratar la gestión, o que envíen el producto... Y su rol es convertirse en un **emprendedor ocasional**, encargado de idear la solución, identificar-contratar a sus socios y liderarlos de forma coordinada.

Y tener presente que es, cuando el producto/servicio tiene éxito en el mercado, cuando las empresas grandes entran (muchas veces adquiriendo el negocio de la pequeña empresa que se atrevió a lanzarlo).