

Objetivo. ¿Por qué usar esta herramienta?

El desarrollo de un estudio de viabilidad es de vital importancia para las iniciativas de emprendimiento social al permitirnos estimar la demanda del mercado ante la necesidad social a la que se pretende dar respuesta y prever así el éxito de la idea de negocio.

Esta herramienta te ayudará a analizar la rentabilidad económica de tu proyecto de emprendimiento social, la existencia de demanda en el mercado para los productos y/o servicios que ofreces así como

la factibilidad de la idea en función de los recursos de los que dispones.

El estudio de viabilidad facilitará el análisis de cada uno de los componentes clave del mercado objetivo produciendo un documento con la información clave para conocerlo.

Este documento puede ayudarte a establecer las bases de tu modelo de negocio e incluso a tomar decisiones de cara a introducir

innovaciones en tus productos y servicios o explorar nuevos mercados en los que expandirte.

Trabajarás sobre los tres componentes clave que componen un estudio de viabilidad (sector, grupo destinatario y ecosistema) a través del estudio de sus preguntas clave y completarás las 3 fases implicadas en el diseño del estudio de viabilidad de tu iniciativa.

Cómo se utiliza

Para completar el estudio de viabilidad de tu proyecto, te proponemos que avances en las tres fases que lo componen y que describimos a continuación.

Fase 1. Establecimiento de objetivo, preguntas clave e hipótesis.

- Describe el objetivo general del estudio de viabilidad.
- Selecciona las preguntas clave que guiarán tu investigación. Escribe una pregunta clave por fila en el espacio que encontrarás a tal efecto en la hoja de trabajo.
- Indica las hipótesis que quieras validar con el estudio de viabilidad. Escribe una hipótesis por fila en el espacio que encontrarás a tal efecto en la hoja de trabajo.

Te proponemos a continuación algunas preguntas clave que te pueden ayudar a analizar los tres **componentes clave** asociados a tu iniciativa emprendedora: el **sector** (características legales, políticas, económicas, etc.), el **grupo destinatario** (clientes y con-

sumidores) y el **ecosistema** (stakeholders, colaboradores, competidores, etc.).

- Ejemplos de preguntas clave para analizar el **sector**:
 - » ¿Cuál es el sector en el que se desarrolla el proyecto?
 - » ¿Cuál es el tamaño del mercado?
 - » ¿Quiénes son los competidores? ¿Cuántos son? ¿Dónde están?
- Ejemplos de preguntas para analizar el **grupo destinatario**:
 - » ¿Cuál es su rango de edad y su género?
 - » ¿Dónde están las personas del grupo destinatario?
 - » ¿Cuáles son sus necesidades y preferencias?
 - » ¿Cómo toman sus decisiones de compra?
- Ejemplos de preguntas para analizar el **ecosistema**:
 - » ¿Cuáles son los grupos clave relacionados con el producto o servicio que ofertas?

- » ¿Quiénes son los stakeholders clave o actores de interés?
- » ¿Cuáles son las características de estos stakeholders?
- » ¿Cómo debe ser la comunicación con ellos?
- » ¿Cómo se puede colaborar con ellos? ¿Qué tipo de alianzas se pueden concretar?

Fase 2. Recogida de información.

- Describe la información que necesitarías conocer para poder responder cada pregunta clave.
- Indica la fuente de información a la que podrías recurrir para obtener la información identificada.

Fase 3. Análisis de información.

- Sistematiza, organiza y agrupa la información obtenida para responder a cada pregunta clave.
- Reflexiona sobre la información obtenida y extrae las conclusiones que den respuesta a la pregunta clave.

Claves importantes para el uso de la herramienta

La hoja de trabajo que acompaña a la herramienta está diseñada para trabajar sobre un sólo objetivo. Sin embargo, puedes plantearte diferentes objetivos y completar el proceso mostrado con cada uno de ellos.

Te recomendamos que emplees especial esfuerzo en la selección y concreción de las preguntas clave y de las hipótesis a validar; son el punto de arranque del trabajo planteado y de ellas dependerá la utilidad del estudio de viabilidad.

Para acceder a la información que necesitas para desarrollar el estudio de viabilidad puedes usar diferentes medios. Aquí te proponemos algunos de ellos:

- Investigación a través de buscadores web.
- Encuestas online y offline.
- Focus groups de testeo.
- Redes sociales.

Herramienta 18. Estudio de viabilidad

Fase 1

Establecimiento de objetivo, preguntas clave e hipótesis

Fase 2

Recogida de información

Fase 3

Análisis de información

Objetivo del estudio

Texto

Información necesaria para responder a la pregunta clave

Posible fuente de la información

Información obtenida

Conclusiones alcanzadas

Pregunta clave 1

Pregunta clave 2

Pregunta clave 3

Información necesaria para validar la hipótesis

Posible fuente de la información

Información obtenida

Conclusiones alcanzadas

Hipótesis a validar 1

Hipótesis a validar 2

Hipótesis a validar 3