



Primero vamos a entender que el mercado está en un permanente cambio y este cambio se ve reflejado en las tendencias.

¿Qué es una Tendencia? Es una nueva manifestación entre la gente en su comportamiento, actitud o expectativa de las necesidades básicas de las personas o sus deseos.

Una Tendencia se compone de 3 elementos:



Cuando un grupo de innovaciones son similares a través de varias industrias y regiones se convierte en una **Tendencia**



Tranquilidad de Espíritu



Impacto Positivo



Privacidad



Reconocimiento



Relevancia



Seguridad



Auto Expresión



Superación Personal



Simplicidad



Estatus Social



Apoyo



Autenticidad



Pertenencia



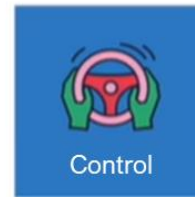
Colaboración



Comunidad



Conexión



Control



Conveniencia



Empatía



Entretenimiento



Justicia



Identidad



Lealtad

Necesidades Básicas Humanas

Identifica cuáles de estas necesidades básicas estás atendiendo con tu solución y márcalas con una X. Para entender mejor qué significa cada una puedes leerla en la presentación de los Anexos.

Fuente:

TREND-WATCHING Premium



Remapear Globalización



Economía Colaborativa



Polarización Social & Política



Redes Sociales



Cultura Start-up



Tech: amigo o enemigo



Economía de Experiencias



Sensibilidad del Tiempo



Transparencia & Ética



Urbanización



Bienestar Generalizado



Envejecimiento Población



Inteligencia Artificial



Marca con Propósito

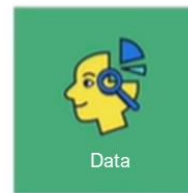


Crisis Climática

Impulsadores del Cambio



Conectividad



Data



Descentralización & Redes



Disrupción Demográfica



Expansión Clase Media



Nuevos Modelos de Negocios



Nuevas Realidades AR,VR, MR



Bajo Demanda & Economía GIG

Identifica cuáles de estos Impulsadores de cambios Están influyendo en tus necesidades básicas identificadas y márcalos con una X.
Para entender mejor qué significa cada uno puedes leerlo en la presentación de los Anexos.



MACRO TENDENCIAS

Identifica cuáles de estas Macro Tendencias influyen en tu idea de negocio.

Para entender mejor qué significa cada una puedes leerlas en la presentación de los Anexos.

 BUSCADORES DE ESTATUS La persecución del Estatus	 MEJORAMIENTO La universal búsqueda del mejoramiento personal	 SISTEMAS SEGUROS El deseo de ser vistos y servidos como únicos	 TUNIVERSO La búsqueda de seguridad y paz mental
 AMOR LOCAL La importancia del contexto local	 JUGADORES DE VERANO La eterna búsqueda de la diversión	 EFIMERO La escasez de tiempo y sus consecuencias	 UTIL La demanda por servicio conveniente y superior
 CONECTADOS El instinto innato de conectar con otros	 MARCAS HUMANAS El deseo por marcas con personalidad	 MEJORES NEGOCIOS La creencia en que el propósito precede a las utilidades	 TECNOUBICACION La cada vez mayor omnipresencia de la tecnología
 INFOLUJURIA La necesidad por información relevante y procesable	 ECONOMIA BORROSA El colapso de las barreras entre consumidor y productor	 CONFUSIÓN DE PRECIOS La fluidez de precio y valor	 POST-DEMOGRAFICO La muerte de la segmentación demográfica



Investiga y conoce las tendencias que hay en tu mercado local, en los consumidores y en el mercado global y mira ejemplos de empresas reales cómo están innovando.

Comportamiento de las Tendencias en el tiempo

Micro Tendencias

Mercado

Ideas
Productos
Servicios

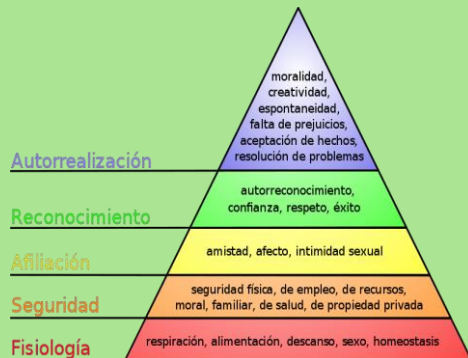


Corto Plazo

Tendencias Comportamentales

Consumidor

Valores
Aspiraciones
Necesidades de las personas



Mediano Plazo

Macro Tendencias

Sociedades

Cambios en las sociedades



Paradigmas

En el mundo en que vivimos y damos por hecho



Largo Plazo



Plataformas para ver informes de tendencias

Busca en las páginas web de estas plataformas información sobre tendencias y ejemplos de como empresas están ofreciendo soluciones innovadoras

Piensa ¿qué oportunidades de innovar podrías tu también aplicar en tu idea de negocio luego de ver las innovaciones que hay en el mercado? Puedes ir las anotando en la Matriz DOFA en la última página.

WGSN



TREND-WATCHING

TRENTHUNTER

FJORD



* Si el sitio web está en inglés puedes hacer clic derecho sobre la página y dar clic en Traducir al español

<https://www.trendwatching.com/>

<https://www.wgsn.com/es>

<https://www.mintel.com/>

<https://www.trendhunter.com/>

<https://www.psfk.com/>

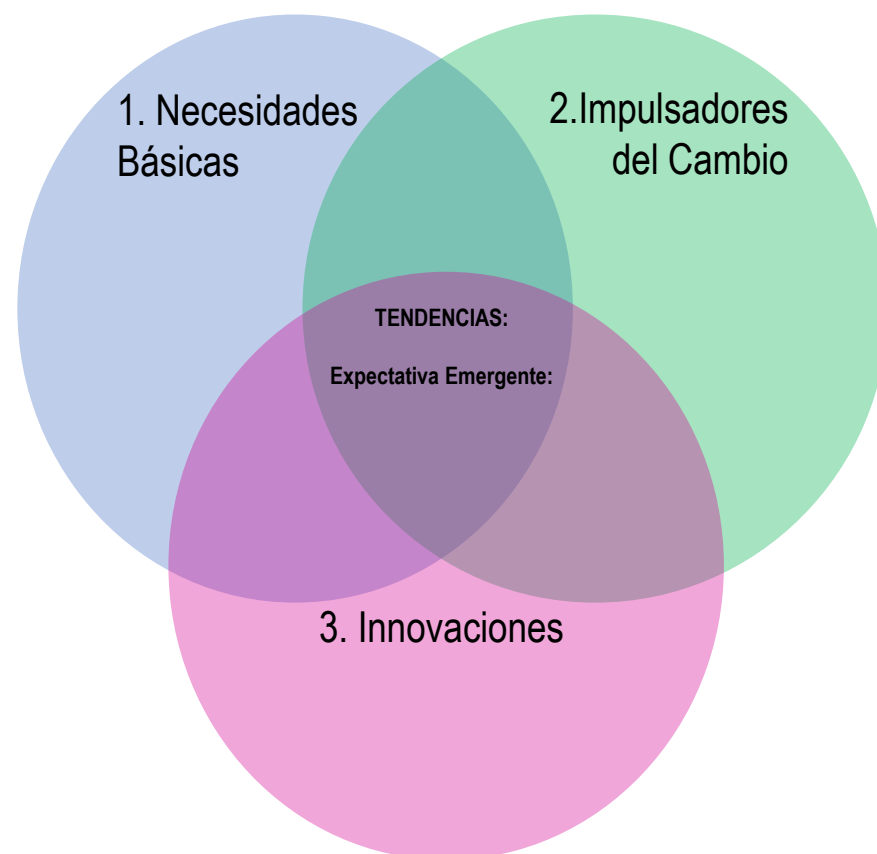
<https://www.accenture.com/es-es/insights/interactive/fjord-trends-2022>



Ahora vamos a hacer el siguiente reto:

Escribe dentro de los círculos las Necesidades Básicas, Impulsadores de Cambio, Innovaciones y Tendencias que identificaste en el contexto de tu negocio.

Observa el ejemplo de la izquierda y escríbelo para tu negocio al lado:





Investiga información del mercado o Sector Productivo al que corresponde tu idea de solución

Nombre del Sector Productivo:	_____
Tamaño del Mercado (Ventas en dinero \$ del sector productivo)	
Tamaño del Mercado (Ventas en unidades del sector productivo)	
¿Cuántas empresas hay en este sector?	
¿Cuáles son las participaciones o porcentaje del mercado que tienen las principales empresas según sus ventas?	
¿Cuáles son las tendencias del sector ?(Están creciendo las ventas año tras año, están estancadas o en decrecimiento, Modelos de Negocios)	
¿Que factores externos influyen en el sector? (Favorables y desfavorables: regulaciones del gobierno, influencia de mercados extranjeros, nueva tecnología)	
¿Qué oportunidades del mercado identificas?	
¿Que amenazas del mercado identificas?	



Investiga negocios que ofrezcan productos o servicios como los que tú quieres desarrollar. Llena el siguiente cuadro con información de tu competencia.

Nombre del Negocio	Competencia 1: _____	Competencia 2: _____	Competencia 3: _____	Mi proyecto: _____
Ubicación				
Productos				
Servicios				
Calidad de productos				
Calidad de servicios				
Precios				
Ventajas (son amenazas para tu proyecto)				
Debilidades (son oportunidades para tu proyecto)				







RetoDOFA

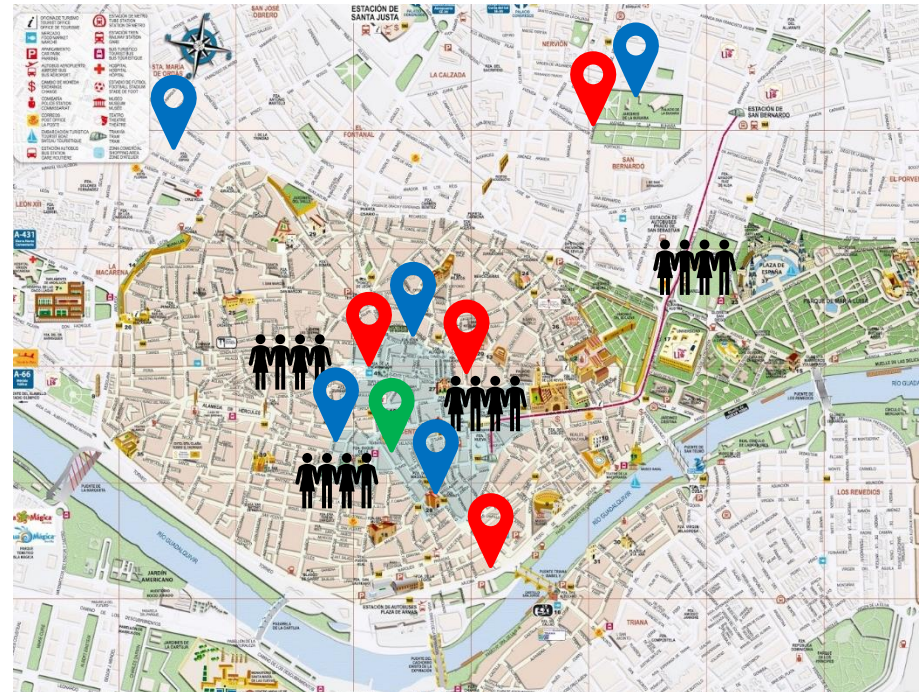
CUARTO RETO

Marca en un mapa:

- ✓ Dónde estaría localizado tu negocio.
- ✓ Dónde están tus posibles clientes que son negocios.
- ✓ Si tus clientes fueran personas, en qué sitios cercanos a tu negocio se encontraría un gran número de ellos
 - ✓ Dónde está ubicada tu competencia



-  Mi Negocio
-  Tráfico de clientes personas
-  Cliente del tipo negocio
-  Mi competencia





Con la información recopilada en los dos primeros retos, ahora realiza el análisis DOFA (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) para identificar cómo llegar a una solución diferente y única en comparación con las opciones disponibles en el mercado. Esto significa tener una ventaja competitiva.

D - DEBILIDADES

MI NEGOCIO

Anota tus debilidades y las de tu negocio

O - OPORTUNIDADES

MERCADO Y COMPETENCIA

Anota las oportunidades del mercado y las debilidades de tu competencia

**MATRIZ
DOFA**

F - FORTALEZAS

MI NEGOCIO

Anota tus fortalezas y las de tu negocio

A - AMENAZAS

MERCADO Y COMPETENCIA

Anota las amenazas del mercado y las fortalezas de tu competencia