



REFLEXIONES INICIALES

Cuando nos surge una idea de negocio que nos gusta y nos engancha ocurre que nos sentimos entre dos situaciones muy claras:

1. Confiar en nuestro instinto: Invertir los recursos que se necesiten para lanzarla al 100%
2. Desconfiar de la idea: Descartar la opción de lanzarla por suposiciones.

En el primer caso: Confiamos en nuestro instinto, actuamos desde una perspectiva emocional y de riesgo. Es para personas que se pueden permitir estar enamorados de su idea y no pensar en la inversión ni en su retorno. También es para personas que y que además pueden convivir con la sensación de peligro ante el error. Respecto a la inversión, es algo racional, ha pasado a un segundo nivel de importancia porque ya se ha decidido que se va a pasar al desarrollo de la idea y al lanzamiento. Será después de la inversión y del riesgo cuando se pasa a comprobar si realmente el proyecto tiene acogida y si el proyecto mejora las vidas de las personas implicadas o no.

En el segundo caso: también nos estamos dejando llevar por una decisión emocional que nos en la que nuestro área de confort permanece. En esta lucha, por mucho que nos esté molestando abandonar (de nuevo) nuestra ilusión de embarcarnos en algo nuevo, gana el dejar las cosas como están, no buscar más complicaciones. En ocasiones hay una falsa sensación de "no estoy tan mal" que enmascara el miedo y nos deja un sabor amargo de desilusión. Tanto si decides lanzarte sin pensar en tener red que sostenga tu

idea, como si decides abandonar tu idea porque te has enredado en los "no soy capaz" te estás dejando llevar por hipótesis no contrastadas y extremas: responden a SI o NO y se dejan llevar por las emociones.

El programa de EMPRENDE LA MECHA te va a llevar por el camino de en medio. **Por la hipótesis contrastada.** Vamos a transitar de forma racional por tu idea para conseguir responder a la pregunta: "**¿pagarían por mi idea?**"

A través de varias prácticas descubriremos

- ☐ La idea tiene potencia pero hay que mejorarla
- ☐ Definitivamente la idea según está hay que abandonarla pero la propuesta de solución era buena y de aquí puede salir una nueva
- ☐ La idea necesita de un cambio de enfoque para que sea viable respecto a la inversión
- ☐ El público sobre el que trabaja la idea no es el adecuado pero la idea es buena.

Pero sobre todo lo más importante es que vamos a terminar con la incertidumbre. El mejor momento es ahora.

La oportunidad de una idea en una fase temprana es única.

Es el momento de oro para definirla, trabajarla y exponerla para que tú sepas si da respuesta a un problema real y valorado por otras personas que consideran útil lo que presentas y estarían dispuestas a gastar su dinero en ella.

Es el momento de ORO porque es el más BARATO. ¡Menos mal que te has decidido a aprovecharlo! A partir de ahora en este capítulo vas a aprender qué es el PRETOTIPO y después nos pondremos manos a la obra a adaptarlo a tu sector, tu público, tu idea y tus capacidades de inversión y de tiempo empleado.