

La **idea de negoci** és el punt de partida de qualsevol projecte empresarial.

Com saber que la idea és una bona idea?

Un emprenedor que observa les **necessitats** insatisfetes de la societat o que preveu els canvis en l'**entorn** o que intueix les **tendències** del mercat, té més possibilitats de detectar **oportunitats de negoci**. Així, una **idea original**, si a més resulta útil té més possibilitats de prosperar.

Hi ha dues característiques que afavoreixen l'èxit d'una idea empresarial, que aquesta sigui **útil** i que sigui **innovadora**.

Una idea útil és aquella que satisfà necessitats en el **consumidor**. De aquesta manera els clients estaran disposats a comprar el nostre producte davant altres opcions de la **competència**. L'observació o l'**estudi de mercat** és, per tant, un pas important en la selecció d'una idea de negoci.

Les necessitats insatisfetes generen oportunitats de negoci, dit en llenguatge de màrqueting, "**nichos o huecos de mercado**".

L'emprenedor ha d'estar molt atent a l'evolució de la societat per detectar-los.

Una **idea innovadora** és la que introdueix un element diferent, és a dir, introdueix un element diferenciador del que hi ha fins ara al mercat.

La **innovació** té tanta rellevància que les empreses tracten de comptar amb un departament dedicat a això. És el departament de Investigació, desenvolupament i innovació (I+D+i).

Innovació d'un producte: Mitjançant un producte nou o modificant un existent. És important enregistrar la innovació per evitar que es copien o plagien.

Innovació d'un procés: És una manera de produir el producte, mètode en cadena, *just in time*.

Innovació en el màrqueting de l'empresa: En les accions que es desenvolupen per incrementar les vendes i la satisfacció dels clients amb el producte.

Innovació en l'organització o dels recursos humans fomentant el treball en equip, jerarquia horitzontal, horaris flexibles...