

**Etapa 1**  
**Detección y propuesta de una oportunidad de negocio**

- En esta primera etapa deberán presentar:
  1. Detecten 5 oportunidades de negocio surgidas de necesidades existentes en el mercado.

Para identificar estas 5 oportunidades deben usar como fuente los siguientes factores:

**Factores para la identificación de oportunidades de negocio**

<b>Motivaciones y habilidades</b>	<b>Situación actual mexicana</b>	<b>Uso de fuentes secundarias</b>	<b>Los problemas sociales en el mundo y su solución</b>
<p>Consideren las actividades que realizan día a día y evalúen qué necesidades tienen ustedes o las personas con las que conviven y que no están siendo cubiertas por ninguna empresa o emprendedor. Para lo anterior, pueden tomar en cuenta el método de observación.</p>	<p>Con base en la situación que vive México actualmente, el comportamiento actual de los mexicanos (uso de redes sociales, uso del tiempo, entre otros) y la dinámica económica (reformas, cambios políticos, necesidades de la población, entre otros) pueden identificar oportunidades de negocios.</p>	<p>Busquen mercados que puedan “dar pie” a que les proporcionen una solución o que la tendencia de los mismos involucren que se puedan sumar como otro competidor. Por ejemplo, pueden analizar la dinámica de exportación de ciertos productos y detectar aquellos que están teniendo un elevado crecimiento, posteriormente pueden investigar quiénes son los que lo exportan y a quiénes exportan, buscando identificar una posible oportunidad de negocio.</p>	<p>Investiguen los problemas sociales más importantes a nivel internacional y cómo están siendo solucionados en otras partes del mundo, buscando tropicalizar esa solución en México.</p>

2. Presenten y describan las 5 oportunidades de negocio detectadas y a su vez, para cada una de ellas y con base en los factores señalados en el punto anterior, argumenten y justifiquen cuál o cuáles de estos factores utilizaron como fuente para realizar dicha detección.
3. Para cada una de las 5 oportunidades de negocio detectadas, propongan una solución realizable. Consideren que una de las soluciones propuestas será la raíz para el desarrollo de su idea de negocio.
4. De las 5 soluciones, elijan aquella que de acuerdo a sus habilidades, conocimientos, actitudes y aptitudes consideren como más factible. De igual forma, verifiquen que dicha solución sea realizable desde el punto de vista legal y que sea vendible.
5. Justifiquen su selección de la solución del punto anterior.
6. Incluyan imágenes o videos que enriquezcan y evidencien el trabajo desarrollado.

**Entregable:**

Presentación en PowerPoint con el desarrollo de la Etapa 1 y los resultados obtenidos.