

Taller:

"Emprender con Estrategia"

Como pasar de la Idea al Modelo de Negocio



OBJETIVO GENERAL

Brindar a los participantes herramientas prácticas para transformar una idea en un modelo de negocio estructurado y viable, fomentando una mentalidad emprendedora y el uso estratégico de herramientas como el Producto Mínimo Viable (PMV), el lienzo Canvas y el plan de negocios.



TEMAS

- Espíritu emprendedor: lo que realmente mueve al emprendedor
- ¿Qué es un PMV y cómo te evita perder tiempo y dinero?
- Lienzo Canvas y plan de negocio: herramientas claves para validar y escalar



ESPIRITU EMPRENDEDOR?

¿Espíritu Emprendedor?

Es la actitud y la energía interna que impulsa a una persona a crear, innovar y asumir riesgo



... Ahora, ¿Qué es Emprender?

Emprender es iniciar y llevar a cabo un proyecto, generalmente con un enfoque empresarial, asumiendo riesgos y tomando decisiones para crear valor. **No se trata solo de montar un negocio, sino de identificar una oportunidad, organizar recursos y transformar una idea en una realidad concreta y útil, ya sea un producto, un servicio o una solución.**

EMPRENDEDOR ES ...

El Emprendedor es un soñador, con ideales, consciente de sus capacidades, medidor en todo momento de su potencial, con una constante prueba de fuego y con un temor permanente de la mediocridad.

Dejan de ser simples observadores de la vida y miran la realidad como seres **ACTIVOS en ella, arman su escenario y actúan en él.**

"No es una época de cambios, sino un cambio de época, y nada incomoda más a la gente que el cambio"

Rodrigo Varela V.

UN ESPIRITU EMPRENDEDOR ES...

➤ Una fuerza vital, ingenio, vivacidad, un principio generador que nos impulsa a comenzar grandes cosas con gran determinación.

➤ Es el sueño de lograr un reto, es la búsqueda permanente de desarrollo e independencia, que está dentro de cada uno de nosotros.

➤ Es embestir con ímpetu el mundo e ir en pos de sus ideales, es ser capaz de hacer que las cosas sucedan, es deseo y capacidad de logro o superación, es ponerse metas alcanzables y hacerlas realidad.



Emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiere alcanzar mayores logros.



IMPORTANCIA DEL ESPIRITU EMPRENDEDOR

Es una **ACTITUD**, que le ha permitido al hombre:

- Conquistar nuevos mundos.
- Romper con los paradigmas establecidos.
- Crear la ciencia y la tecnología.
- Enfrentar los retos que el ambiente y el entorno le han planteado.
- Consolidar empresas líderes e Identificar y aprovechar oportunidades.



Características DE UN EMPRENDEDOR:



ENFOQUE PROACTIVO:

- ¿Para qué soy bueno?
- ¿Cuál es mi proyecto de vida?
- ¿Cuáles son mis fortalezas personales?

ENFOQUE ADAPTATIVO:

- ¿Qué oportunidades hay en el entorno?
- ¿Cuáles son las tendencias y cómo puedo aprovecharlas



TIPS PARA EMPREENDEDORES

01 Busca algo que te guste

02 Sean curiosos

03 Sean obstinados para lograr sus objetivos

04 Sean ambiciosos

05 Sean exigentes y pro-activos

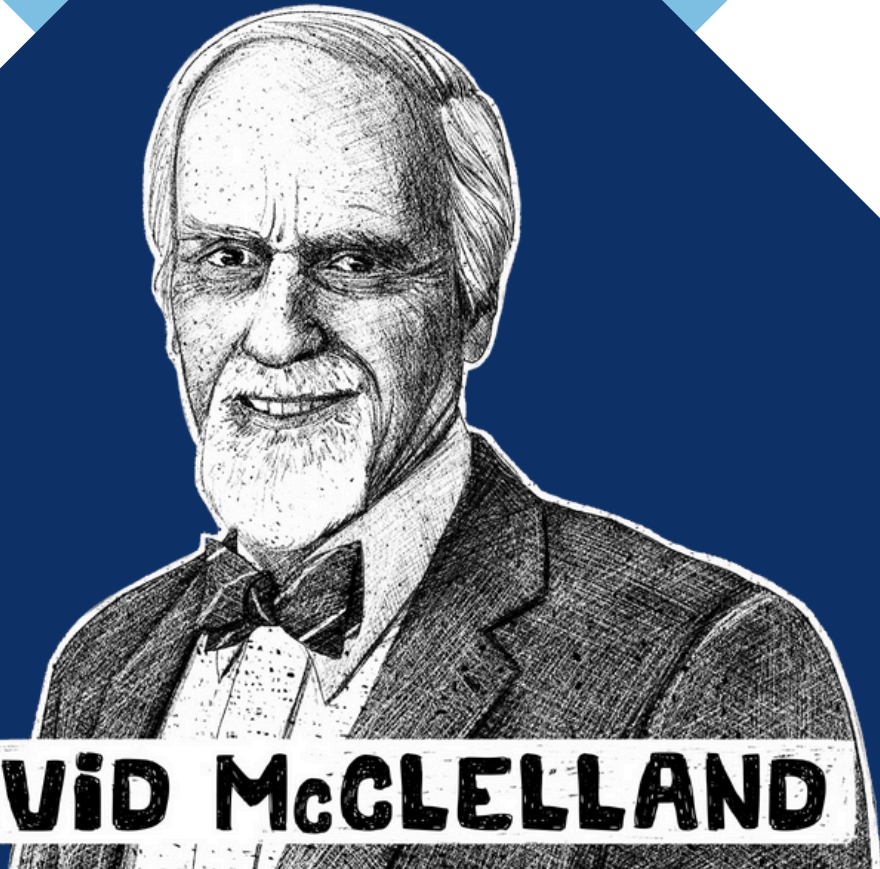
06 Traten de superar las expectativas

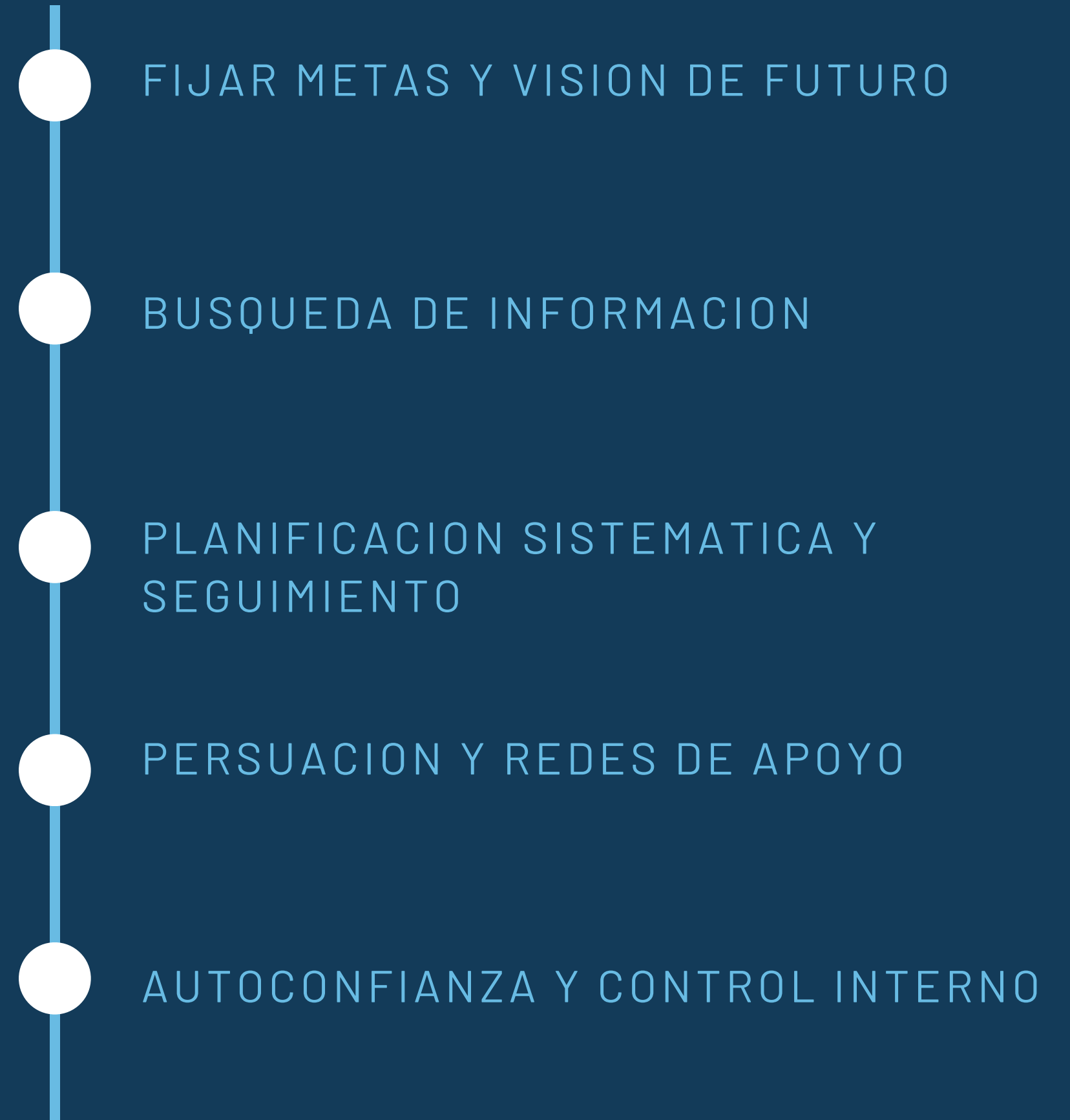
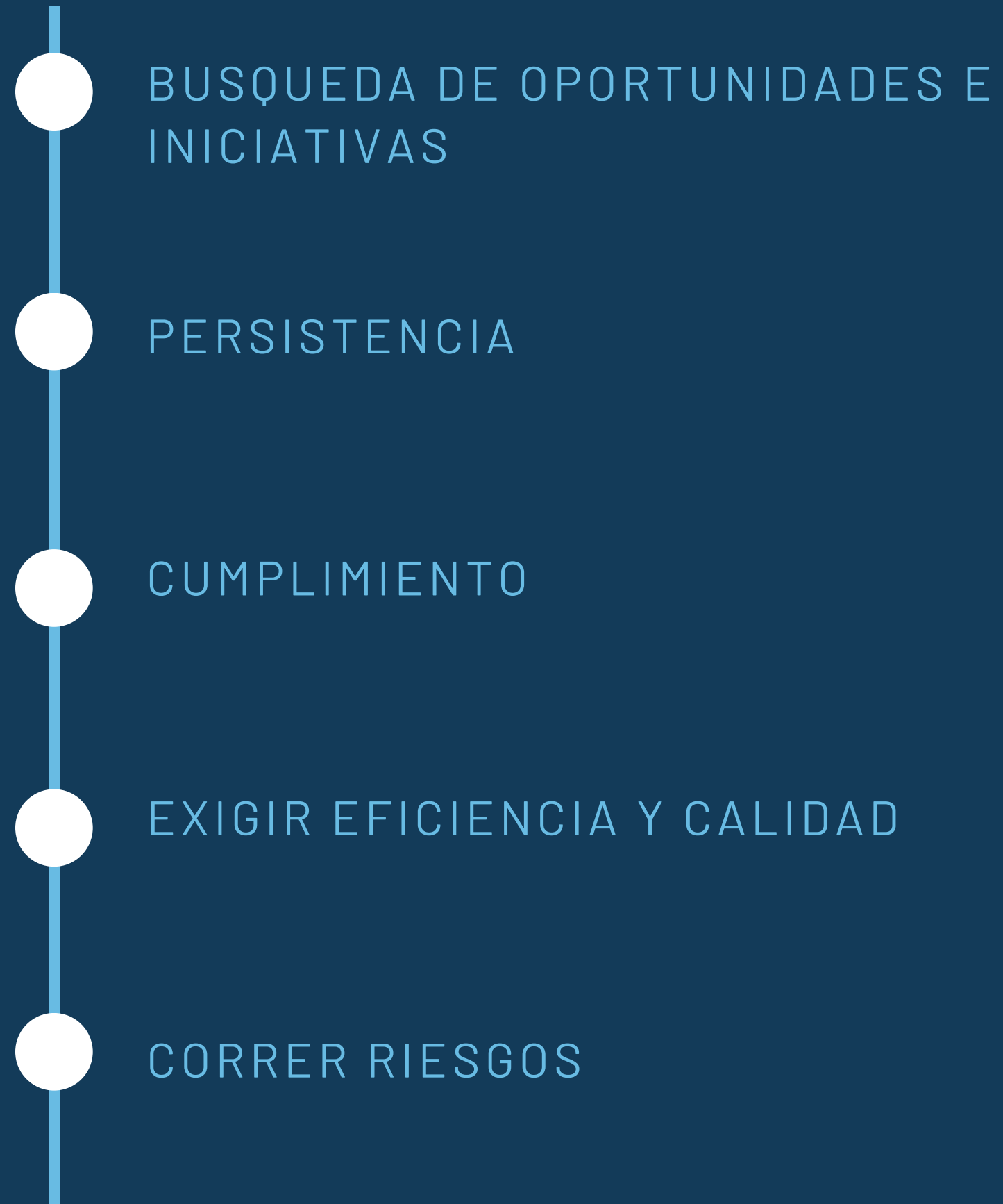
07 No se duerman en sus laureles

08 Sean Innovadores



En 1960 David McClelland, Psicólogo de la Universidad de Harvard, investigó cuales eran las cualidades que compartían los emprendedores de éxito, independientemente de la actividad que se dedicasen, del lugar del mundo en el que se encontrasen, su nivel socio económico, religión, cultura o género. McClelland logró determinar que existen 30 comportamientos comunes que son clave en su éxito y que se agrupan en **10 Pautas de Comportamiento del Emprendedor.**





Es una descripción corta y específica de lo que será tu negocio. Es encontrar un enfoque diferente o un concepto que todavía no haya sido explotado en el mercado.



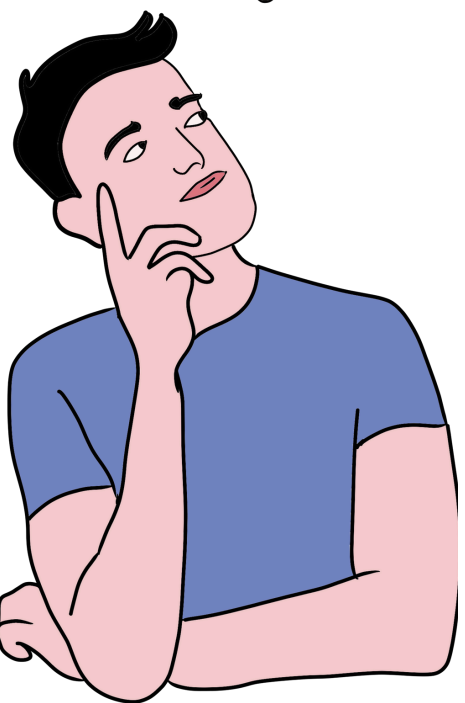
Una idea de negocio debe cumplir con tres requisitos:



Debe cubrir una
demanda insatisfecha

Su producción debe
ser rentable
económicamente

La empresa debe tener
las capacidades y
habilidades necesarias
para desarrollar la
idea de negocio





La clave del éxito está en la organización, la elección adecuada de socios y colaboradores, la adquisición de los conocimientos esenciales actualizándolos constantemente, y la constancia y la fe en el proyecto.



Que es el Producto Mínimo Viable?

El producto mínimo viable es un prototipo del producto o servicio que quieres lanzar, con unas funciones mínimas que te permitan presentarlo a tus clientes potenciales y comprobar su interés por el mismo. Es, por tanto, una versión parcial que te sirve para recopilar información relevante sobre el diseño y grado de aceptación.



¿Para qué me sirve el PMV?



Para saber si el producto o servicio realmente es necesario y si existe una base de consumidores dispuesta a pagar por él.



Para perfeccionar el diseño y las funciones del producto para que puedas centrarte en aquello que realmente gusta y aporta valor.



Para minimizar los costes de desarrollo y ahorrar al no tener que invertir en las características o funcionalidades que no interesan a los clientes.



Para disminuir el riesgo de fracaso y la incertidumbre vinculada al lanzamiento de nuevos productos, permitiéndote crear un producto o servicio con mayores probabilidades de éxito.



Para comenzar a construir una base de clientes fieles

¿CÓMO CREAR UN PRODUCTO MÍNIMO VIABLE?



Identifica las necesidades de mercado. El primer paso en la metodología MVP consiste en comprobar si ese producto o servicio realmente satisface una necesidad presente en el mercado. Para ello debes preguntarte qué problema soluciona y por qué una persona lo compraría. También debes analizar a la competencia en búsqueda de soluciones similares y/o necesidades desatendidas.

Perfila a tu cliente ideal. Para crear un producto mínimo viable debes analizar las necesidades de tu cliente yendo más allá de sus características demográficas. Comprender las preferencias y hábitos del consumidor te permitirá crear un producto o servicio con características y funcionalidades que aprecien.

Elabora el producto mínimo viable. Con los datos sobre el mercado, tus competidores y los clientes potenciales podrás determinar las características del modelo inicial. Catalógalas como “imprescindibles”, “convenientes” e “innecesarias” y úsalas para crear el producto mínimo viable. Si su puesta en marcha sea muy costosa, como en el caso de un coche o un edificio, puedes utilizar maquetas físicas o virtuales.

Valora los resultados. Tras lanzar el producto mínimo viable debes buscar retroalimentación. Entrevista a clientes, hazles una encuesta o aplica pruebas A/B para que te ayuden a elegir las características del producto que funcionan mejor. Si los datos son positivos, podrás seguir adelante con tu idea. Si no es así, tendrás que modificar lo que no funciona o pivotar.

QUE ES UN PLAN DE NEGOCIOS?

Un Plan de Negocios es un documento que describe los objetivos de un emprendimiento y las acciones que deben darse para alcanzarlos. Tener el plan disminuye los riesgos. Se puede hacer para llevar adelante una idea de negocio nueva o para hacer crecer un negocio ya existente.





Hacer el **Plan de su negocio** es trazar un mapa para lograr éxito para su empresa, para su actividad productiva. El plan será una guía para llegar desde donde usted está hoy hasta dónde usted quiere llegar en el futuro.

Planificar es necesario para hacer de manera eficiente todo aquello que incluye varios pasos. Por tanto planificar es clave para llevar adelante un emprendimiento, tarea que incluye muchas actividades como comprar insumos, producir, vender, distribuir, contratar empleados.

Hacer el plan toma tiempo y a veces nos podemos sentir un poco abrumados y tentados de no seguir adelante. Sin embargo sabemos que puede lograrse.

Podemos empezar de manera simple: **escribir algo en un papel.**



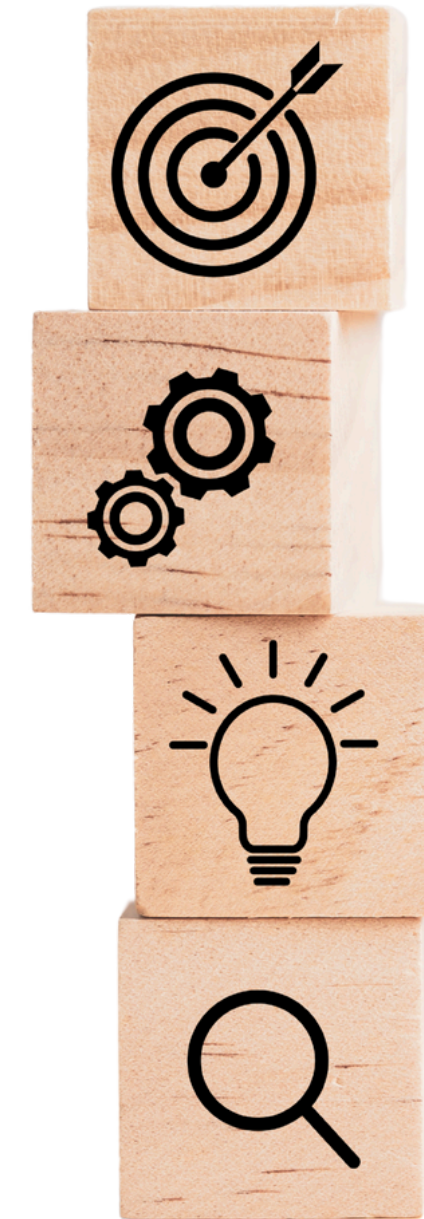
PODEMOS EMPEZAR DE MANERA SIMPLE, TOMANDO NOTAS EN UN PAPEL:

Comience con sus metas generales para el negocio y después cuantifique o dé valor un numérico a las metas como por ejemplo:

- ¿Cuánto es el ingreso que usted necesita?
- ¿Cuánto necesita vender para lograr pagarse eso?

Poco a poco irá recolectando información que le permitirá armar el plan.

Tendrá que contestar muchas preguntas, y a través de ese proceso, aprenderá mucho de su negocio. Para hacerlo, tendrá que buscar mucha información sobre temas como ventas y mercadeo, costos, materias primas, etc.



ESTRUCTURA DE UN PLAN DE NEGOCIOS

Que debe contener?



1

Portada

Incluye el nombre de la empresa, logotipo, fecha y datos de contacto.

2

Índice o tabla de contenidos

Lista las secciones y subsecciones del plan con sus respectivas páginas.

3

Resumen ejecutivo

Resumen breve del negocio, sus objetivos, mercado, y principales estrategias.

4

Definición de negocio

Describe la misión, visión, productos o servicios y propuesta de valor.

5

Estudio de mercado

Analiza el mercado objetivo, la competencia y las tendencias del sector.

6

Estudio técnico

Detalla la ubicación, el proceso productivo, la tecnología y la infraestructura requerida.

7

Organización del negocio

Describe la estructura organizativa, los roles y las responsabilidades del equipo.

8

Estudio de inversión y financiamiento

Presenta el presupuesto inicial, las fuentes de financiamiento y las proyecciones financieras.

9

Conclusiones y recomendaciones

Resume los puntos clave del plan y sugiere acciones para la implementación y el éxito.



¿Un plan de negocios realmente **agrega valor** a un negocio?

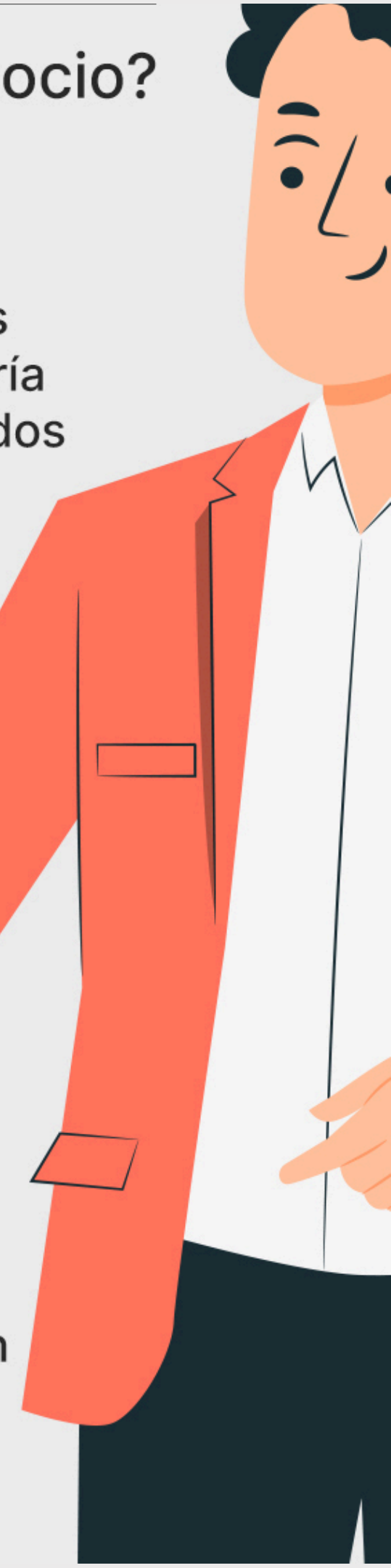
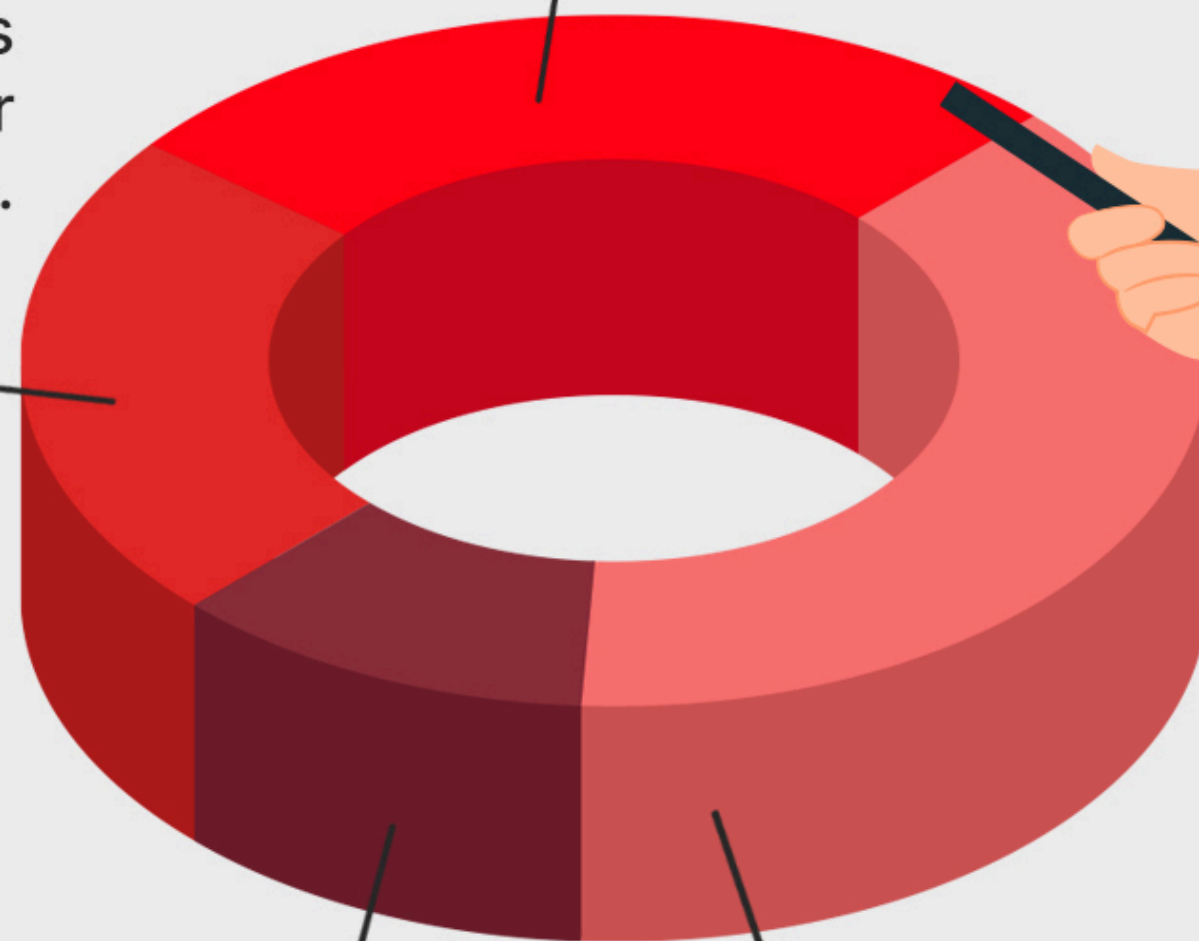
Si, un plan de negocios adecuado da un **30% más** de posibilidades de crecimiento.

Solo un **43%** de emprendedores sin un plan de negocios lograron crecer su proyecto.

El **50%** de las nuevas empresas mueren en cinco años, la mayoría de estos emprendimientos fallidos no contaba con un plan de negocios.

El **27%** de pequeñas empresas nunca han tenido un plan de negocios.

El **64%** de empresarios que contaban con un plan de negocios hicieron crecer su empresa.



Qué es el Modelo Canvas?

Es una herramienta visual de gestión estratégica que permite diseñar y analizar modelos de negocio de forma sencilla y efectiva. Se estructura en 9 bloques clave que cubren los aspectos fundamentales de una empresa, desde la propuesta de valor hasta la estructura de costos.



El Modelo Canvas, **desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur**, se presenta como un lienzo dividido en 9 bloques que ayudan a comprender y estructurar los diferentes aspectos de un negocio:

1. **Segmentos de clientes:** Define los grupos de personas o empresas a los que se dirige el negocio.
2. **Propuesta de valor:** Describe los beneficios que el negocio ofrece a los clientes para satisfacer sus necesidades.
3. **Canales:** Detalla cómo se llega a los clientes para comunicar la propuesta de valor.
4. **Relaciones con los clientes:** Explica cómo se construye y mantiene la relación con los clientes.
5. **Fuentes de ingresos:** Identifica cómo el negocio genera dinero.
6. **Recursos clave:** Enumera los activos esenciales para la operación del negocio.
7. **Actividades clave:** Describe las acciones más importantes que el negocio realiza.
8. **Socios clave:** Muestra las alianzas y relaciones con otros actores relevantes.
9. **Estructura de costos:** Detalla los gastos y costos asociados con el negocio.

LIENZO CANVAS



Socios Clave

¿Quién te puede ayudar?



Actividades Clave

¿Qué harás para cumplir la propuesta de valor?



Propuesta de Valor

¿Qué haces diferente de la competencia?



Relación con Clientes

¿Cómo interactúas con?



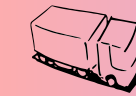
Segmento de Clientes

¿A quién ayudarás?



Recursos Clave

¿Qué recursos necesitas para la Propuesta de valor?



Canales

¿Cómo llegas a los clientes?



Estructura de Costos

¿Cuánto te costará?



Fuente de Ingresos

¿Cuántos ingresos tendrás?

¿Para qué sirve el Modelo Canvas?

Esta herramienta ofrece varias ventajas importantes para aquellos profesionales y organizaciones que deciden adoptarla. Estos son los puntos que definen mejor para qué sirve Canvas:

- 01 Definir mejor tus productos-servicios
- 02 Determinar aspectos clave del negocio: ventajas competitivas, puntos diferenciales de tu artículo-servicio, canales de venta, etc.
- 03 Trazar una estrategia donde se recojan previsiones de ingresos y gastos, para cuadrar dónde está el equilibrio y qué hay que modificar para que el ejercicio se salde con beneficios para la marca.
- 04 Reducir variables que puedan llevar al fracaso de la propuesta.
- 05 Posibilidades de futuro de la idea de negocio.



QUE ES EL LEAN CANVAS?

Lean Canvas es una herramienta que se utiliza también para la planificación estratégica en empresas y organizaciones. Se trata de un sistema por el que optan muchos emprendedores y gestores. Teniendo en cuenta la similitud en denominación con el Business Model Canvas, seguramente los lectores se cuestionen: **¿Cuál es la diferencia entre Canvas y Lean Canvas?**

- ✓ **Lean Canvas** se recomienda para startups, pues se centra en los posibles obstáculos y dificultades que se puedan presentar al proyecto.
- ✓ **Canvas** pone el foco en la puesta en marcha de estrategias de consolidación y crecimiento corporativo.





LEAN CANVAS

Es una adaptación del Business Model Canvas, desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, pero fue Ash Maurya, quién combino los elementos del modelo tradicional de negocio y desarrolló lo que ahora conocemos como lean canvas

PROBLEMA



3 PROBLEMAS PRINCIPALES QUE EXISTEN EN EL MERCADO QUE QUIERES APUNTAR

(ALTERNATIVAS)
¿Cómo se solventa actualmente?

1

SOLUCIÓN



3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO

3

MÉTRICAS CLAVE



ELEMENTOS CLAVES QUE DESEAS MEDIR

6

PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA



DESCRIBE CÓMO VAS A AYUDAR AL CLIENTE, A SOLVENTAR SUS PROBLEMAS

(CONCEPTO)
Realiza una analogía de la marca con un elemento

2

VENTAJA ESPECIAL



¿CUÁL ES TU VALOR AGREGADO?

7

CANALES



VÍA DE ACCESO AL CLIENTE

4

SEGMENTO DE CLIENTE



SEGMENTO OBJETIVO

(EARLY ADOPTERS)
Características que tendría los primeros clientes

1

ESTRUCTURA DE COSTOS



GASTOS QUE GENERA LA ESTRUCTURA

5

FLUJO DE INGRESOS



¿CÓMO VAS A GANAR DINERO?

5

PARA LLENAR EL LEAN CANVAS, SOLO DEBES SEGUIR LA NUMERACIÓN INDICADA EN CADA RECUADRO

IDEA DEL NEGOCIO

REALIDAD MERCADO

PRODUCTOS PROPIOS

BASES DEL LEAN CANVAS?

En el libro de The Lean Startup by Eric Ries, señala 3 bases fundamentales para el desarrollo de productos, lanzamiento, la evaluación y las mejoras obtenidas, por ello, es una de los cimientos que da soporte a la creación del Lean Canvas, donde, es una herramienta para sentar la idea y evaluar la viabilidad de un posible modelo de negocio, los elementos son las siguientes:

- **Crear:** desarrollar un producto o solución, estilo prototipo (MVP – Mínimo Producto Viable), que te permite evaluar con tus primeros clientes (early adopters).
- **Medir:** verificar la reacción y las opiniones que tienen los primeros clientes sobre el producto.
- **Aprender:** con los resultados obtenido, se realizan las mejoras pertinentes y se vuelve a pivotar, hasta hallar el punto de equilibrio entre calidad y beneficios.



BENEFICIOS EL LEAN CANVAS?

- Identifica debilidades y fortalezas del modelo de negocio.
- Evaluar y conocer las oportunidades que te ofrece el mercado actual.
- Reforzar el desarrollo de productos o servicios ofrecidos.
- Evaluar la rentabilidad del modelo de negocio.
- Trazar estrategias para la empresa.
- Permite reformular las ideas y adaptarse a la realidad del mercado.



DIFERENCIAS ENTRE BUSINESS MODEL CANVAS Y LEAN CANVAS

BUSINESS MODEL CANVAS

ES UN MODELO DE NEGOCIO TRADICIONAL, QUE TIENE POR OBJETIVO EVALUAR LA VIABILIDAD DE TU NEGOCIO.



SE ENFOCA PARA EMPRESAS Y MODELOS DE NEGOCIOS YA CONSOLIDADOS Y QUE ESTAN ACTIVOS, DONDE YA POSEE UNA CARTERA DE CLIENTES Y ALIADOS COMERCIALES

LEAN CANVAS

UN MODELO ADAPTADO A EMPRENDEDORES QUE FUSIONA LOS CONCEPTOS DE MODELOS DE NEGOCIOS TRADICIONALES



SE ENFOCA EN PIVOTAR Y PROBAR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, USADO CON FRECUENCIA POR EMPRENDEDORES O STARTUP.

Conclusiones:

01

EL ESPIRITU EMPRENDEDOR

El espíritu emprendedor es el motor inicial: Emprender comienza con una actitud proactiva, resiliente y decidida a crear valor.

02

LA IDEA

La idea es solo el principio: Una buena idea necesita validación, estructura y planificación para convertirse en un negocio sostenible.

03

EL PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

El Producto Mínimo Viable (PMV) nos permite probar antes de invertir en grande, reduciendo riesgos y afinando nuestro producto con base en retroalimentación real.

04

EL MODELO CANVAS Y EL LEAN CANVAS

El Modelo Canvas y el Lean Canvas son herramientas esenciales para visualizar y organizar los elementos clave del negocio antes de lanzarlo.

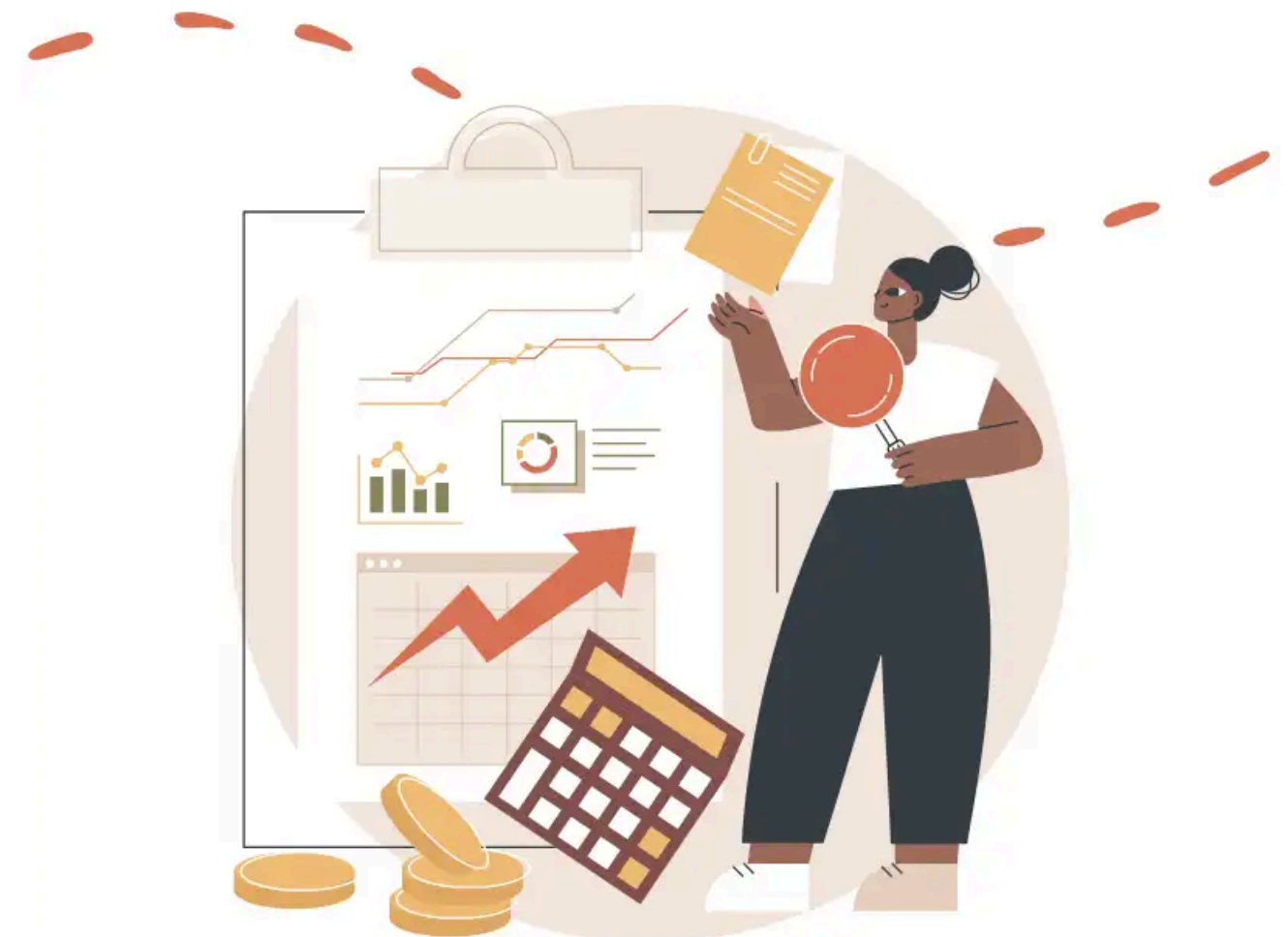
05

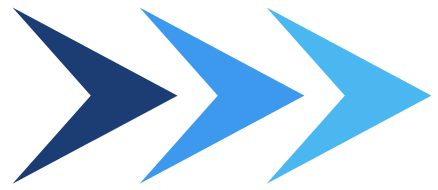
EL PLAN DE NEGOCIO

El plan de negocio no es burocracia, es tu hoja de ruta: Planificar te permite avanzar con claridad, identificar desafíos y prepararte para crecer.

Emprendimiento Efectivo

La decisión de emprender debe basarse no solo en un deseo apasionado, sino en un análisis concienzudo y la disposición a asumir los riesgos y responsabilidades asociados.





MUCHAS GRACIAS





Consejo Nacional de Promoción y Apoyo a la Micro,
Pequeña y Mediana Empresa



**Accede a nuestro Grupo de
Whastapp**



**Inscribete en nuestra Aula
Virtual**



809-473-6089
Ext. 265 / 330



promipyme.gob.do



[@promipymerd](https://www.instagram.com/promipymerd)