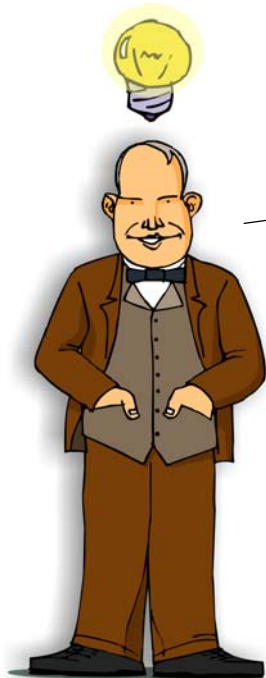


# inicia

Lanzadera de iniciativas empresariales

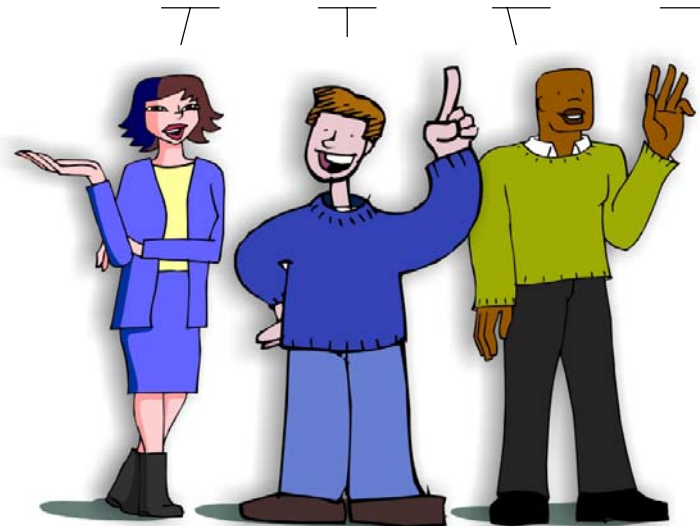


¡Hola! Soy Tomás Alva Edison, uno de los más grandes emprendedores de la historia (por no decir el mejor).

En mi experiencia, he visto claramente las principales necesidades que los jóvenes emprendedores tienen para iniciarse en su camino

Tengo una idea que me gusta pero ¿hasta qué punto es buena? ¿Funcionará? Es un riesgo para mí y me gustaría que me asesoraran. ¿Seré capaz de salir adelante? Me gustaría que me hablasen de mis puntos fuertes y débiles y que me dieran un poco de seguridad para afrontar las dificultades que me imagino que habrá...

Lo que más me preocupa son los clientes ¿cómo haré para vender mi producto? ¿cómo puedo conseguir nuevos clientes con cierta rapidez?



# inicia

Lanzadera de iniciativas empresariales

¿Sencillo? Puede parecerlo, pero se dan 3 razones que lo complican:

- a) No todos los emprendedores están en el mismo "momento evolutivo".
- b) Si se juntan los más desarrollados con los menos, estos frenan el avance de los primeros.
- c) Si no se trabaja con ellos sobre aspectos muy "reales" de su propio proyecto, las probabilidades de progreso son bastante limitadas.

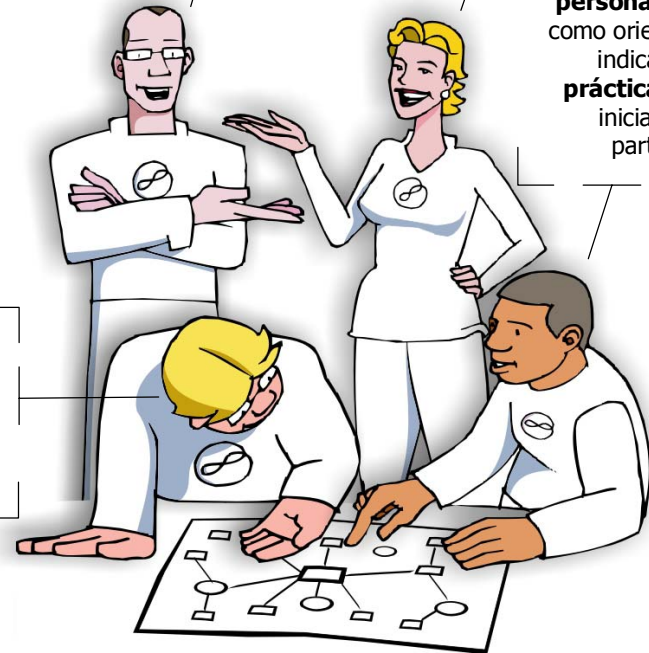
He ayudado a estos muchachos de Creoma a hacer este programa "INICIA" que ahora explicarán

Tendría que ser un programa para emprendedores que tengan una **iniciativa madura** y estén trabajando en su **puesta en marcha** o incluso ya hayan empezado.

Para trabajar con ellos sobre sus mismos proyectos en la mejora de su **producto/servicio**, en la **comercialización** y en sus **actitudes y habilidades** como emprendedores

Ofreciéndoles un **feedback personalizado**, así como orientaciones e indicaciones **prácticas** para su iniciativa en particular

Con una metodología en la que se benefician de **trabajar en equipo** con otros emprendedores y que se establezcan buenas relaciones de apoyo entre ellos.

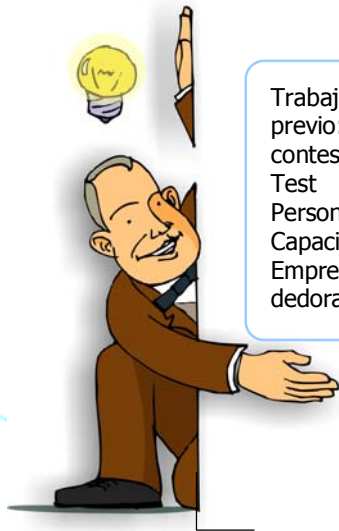


# inicia

Lanzadera de iniciativas empresariales

El enfoque inicial es bueno, pero ¿cuáles son las 3 claves para poder impulsar una iniciativa empresarial que comienza? Para mí son: la **persona** (que tenga las ideas claras y ánimo ante las adversidades), el **producto** (consistente y que aporte un valor diferencial claro) y la **capacidad comercial** (de nada nos sirve un magnífico producto si no somos capaces de venderlo)

El programa INICIA se compone de tres partes y entre ellas se les pide a los participantes una serie de actividades para poder aprovechar al máximo la formación. Estos son los objetivos para cada una de ellas:



Trabajo previo:  
contestar al Test Personal de Capacidad Emprendedora

1

## Parte A: Espíritu Emprendedor

- Objetivo 1: Llegar a conocer bien a los participantes en sus **motivaciones**, puntos **fuertes** y **débiles**, así como en sus **creencias** sobre el emprendimiento.
- Objetivo 2: sentar las bases para poder hacer **coaching** sobre sus iniciativas.

Trabajo previo:  
contestar al Test de Producto y Mercado

2

## Parte B: Producto Fuerte

- Objetivo 3: definir perfectamente el **producto**, el **mercado** al que se dirige y la **competencia**
- Objetivo 4: fortalecer la oferta **innovando** sobre la matriz estratégica de producto – mercado – competencia

Trabajo previo:  
contestar al Test de Marketing y Comercial

3

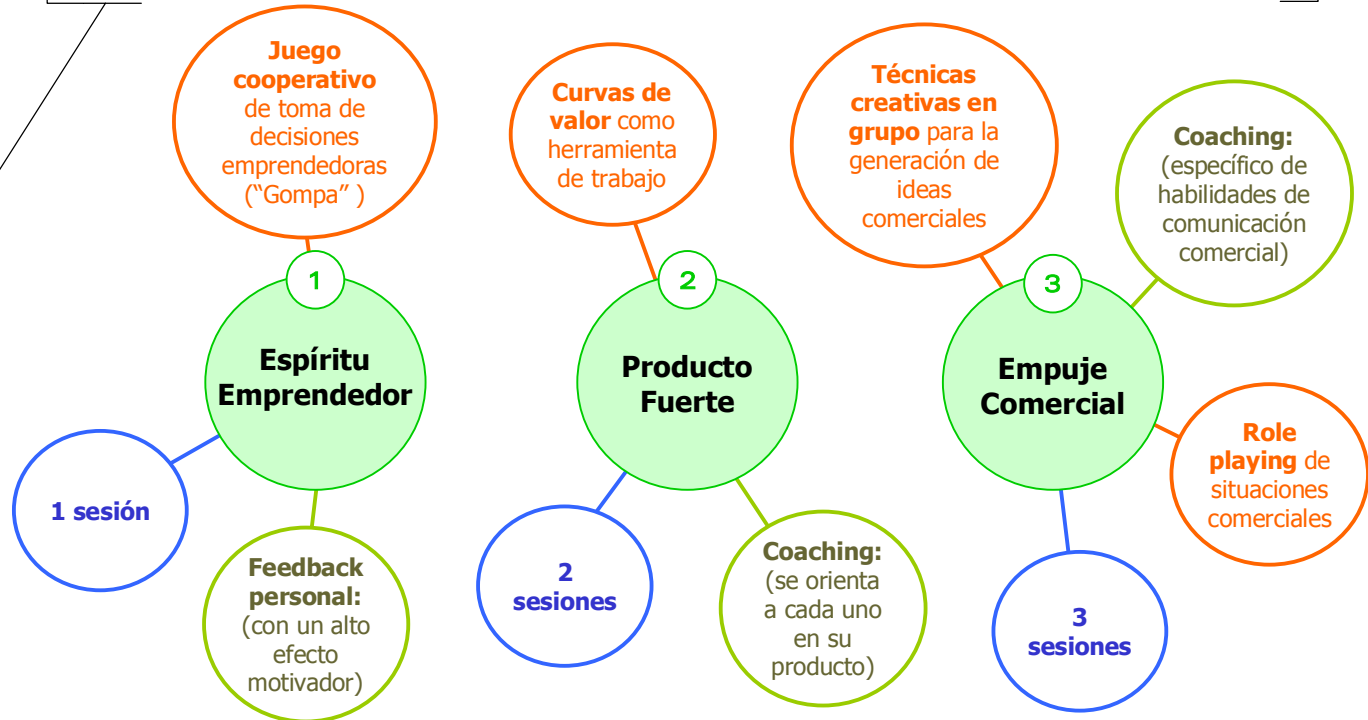
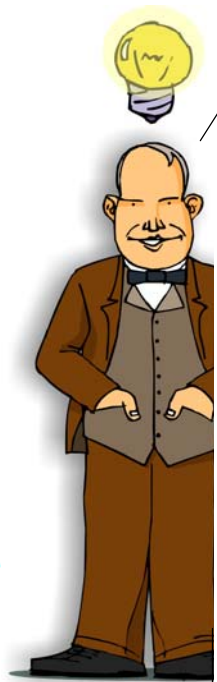
## Parte C: Empuje Comercial

- Objetivo 5: Ampliar las opciones para un marketing económico y más preciso del producto.
- Objetivo 6: Ampliar las opciones para conseguir contactos comerciales
- Objetivo 7: desarrollar las habilidades comerciales

# inicia

Lanzadera de iniciativas empresariales

Como sé bien que unos **buenos objetivos** no consiguen resultados si no es usando los **métodos adecuados**, insistí a la gente de Creoma en que se esforzaran en ello y creo que han dado con varias claves en cuanto a método y técnicas, incluyendo **coaching** grupal y **aprendizaje cooperativo**:



# inicia

Lanzadera de iniciativas empresariales

**Y este es el conjunto de contenidos que hemos elaborado para cada una de las partes del programa:**

## A ESPÍRITU EMPRENDEDOR

### A1

Mi historia de emprendimiento: cómo surge y qué objetivos pretendo lograr.

Manifestar el escenario de éxito.

Actividad sobre toma de decisiones: actitudes frente a situaciones hipotéticas.

Mis conocimientos del sector: factores competitivos, competencia, mercado.

Habilidades: puntos fuertes y débiles.

Condicionantes personales.

Afrontamiento de los miedos básicos.

Feedback personal: áreas de potencial.

Causas principales por las que fracasa una iniciativa empresarial: cronograma futuro de crisis a afrontar.

Producto del día: áreas de desarrollo personal a trabajar prioritariamente.

## B PRODUCTO FUERTE

### B1

Definición de mi producto/servicio: qué quiero vender.

Definición de mi mercado: quienes son mis clientes y mis "no clientes".

Conocer ofertas competidoras: qué se están ofreciendo y porqué son valorados. Qué valor diferencial aporta mi producto/servicio.

Producto del día: el Cuadro Estratégico de mi oferta: producto + público + valor diferencial

### B2

Conocer mi mercado: ¿qué puede pensar sobre mi producto/servicio?

Estructura de costes de producción y posicionamiento de mi precio.

Aportación de ideas para que mi producto/servicio sea innovador. La matriz E.R.I.C.

Producto del día: posibles innovaciones a partir de la definición de una nueva curva de valor de mi producto/servicio.

## C EMPUJE COMERCIAL

### C1

Las cualidades más destacadas de mi producto/servicio y su utilidad.

Estrategias para darme a conocer: marketing creativo de bajo coste.

Producto del día: canales y estrategias de comunicación para mi producto/servicio.

### C2

Cómo conseguir un conjunto inicial de contactos comerciales.

Estrategias para convertir un contacto comercial en un cliente.

Producto del día: acciones a realizar para conseguir contactos comerciales.

### C3

Habilidades comerciales 1: reuniones comerciales con clientes.

Habilidades comerciales 2: propuestas y negociación de condiciones.

Producto del día: mapa mental de preparación de reunión comercial.

