

EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN II

banco del  austro

 **PEF**
PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

 **cecac**
ALCALDÍA

edec

Un aporte de:



Tutor del módulo:



Andrés Santiago Avila Carrasco
MSc | PM | Innovative teacher & coach



¡BIENVENID@S!

banco del  **austro**

 **PEF**
PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

 **cuenca**
ALCALDÍA

edec

Recomendaciones:



Mantener la cámara encendida.



Silenciar el micrófono durante la sesión.



Activarlo para realizar preguntas y comentarios.

banco del  austro

 **PEF**
PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

 **cucacha**
ALCALDÍA

edec

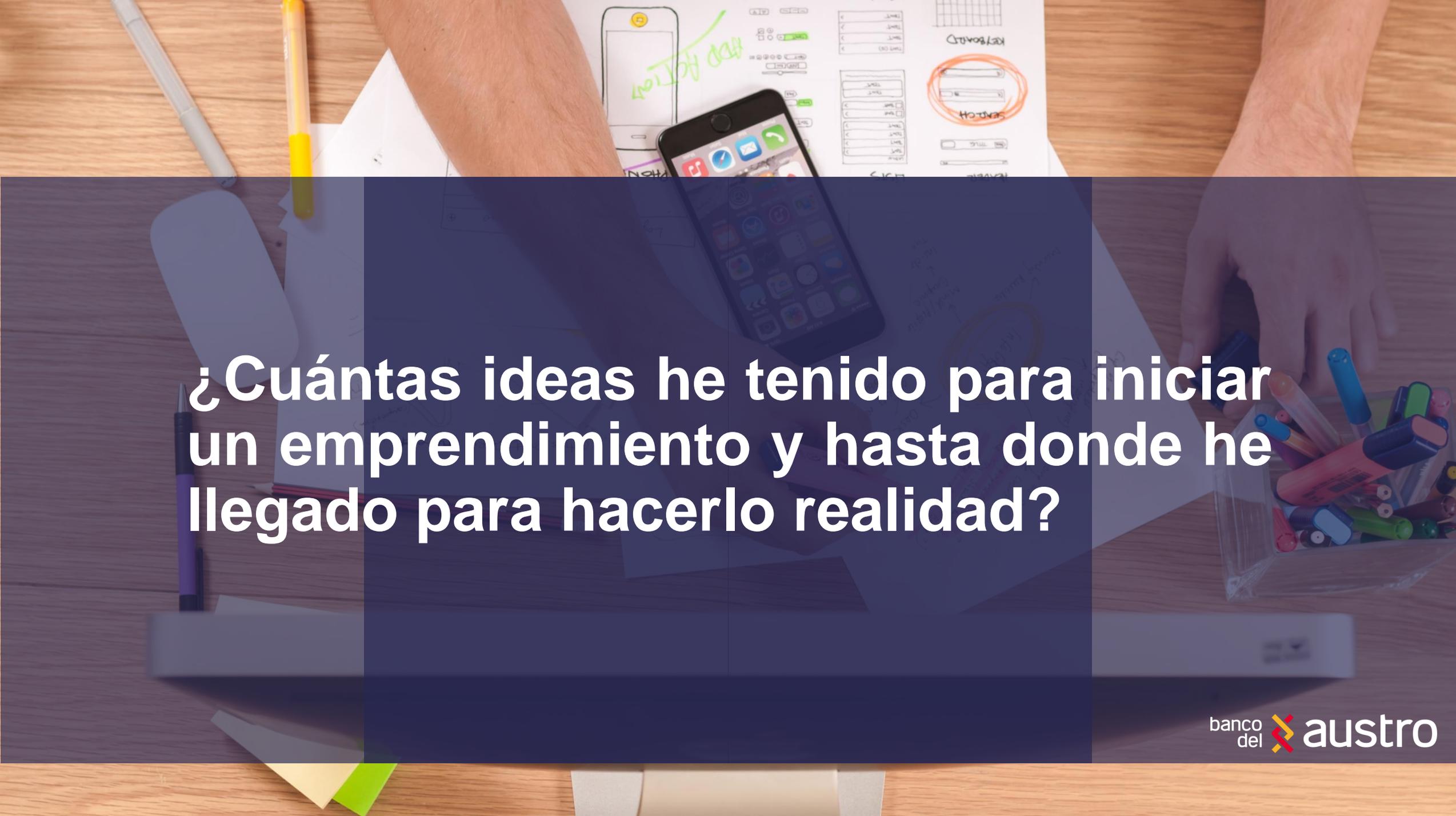
EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN II

banco del  austro

 **PEF**
PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

 **cecac**
ALCALDÍA

edec



¿Cuántas ideas he tenido para iniciar un emprendimiento y hasta donde he llegado para hacerlo realidad?

Los Primeros Pasos para Emprender



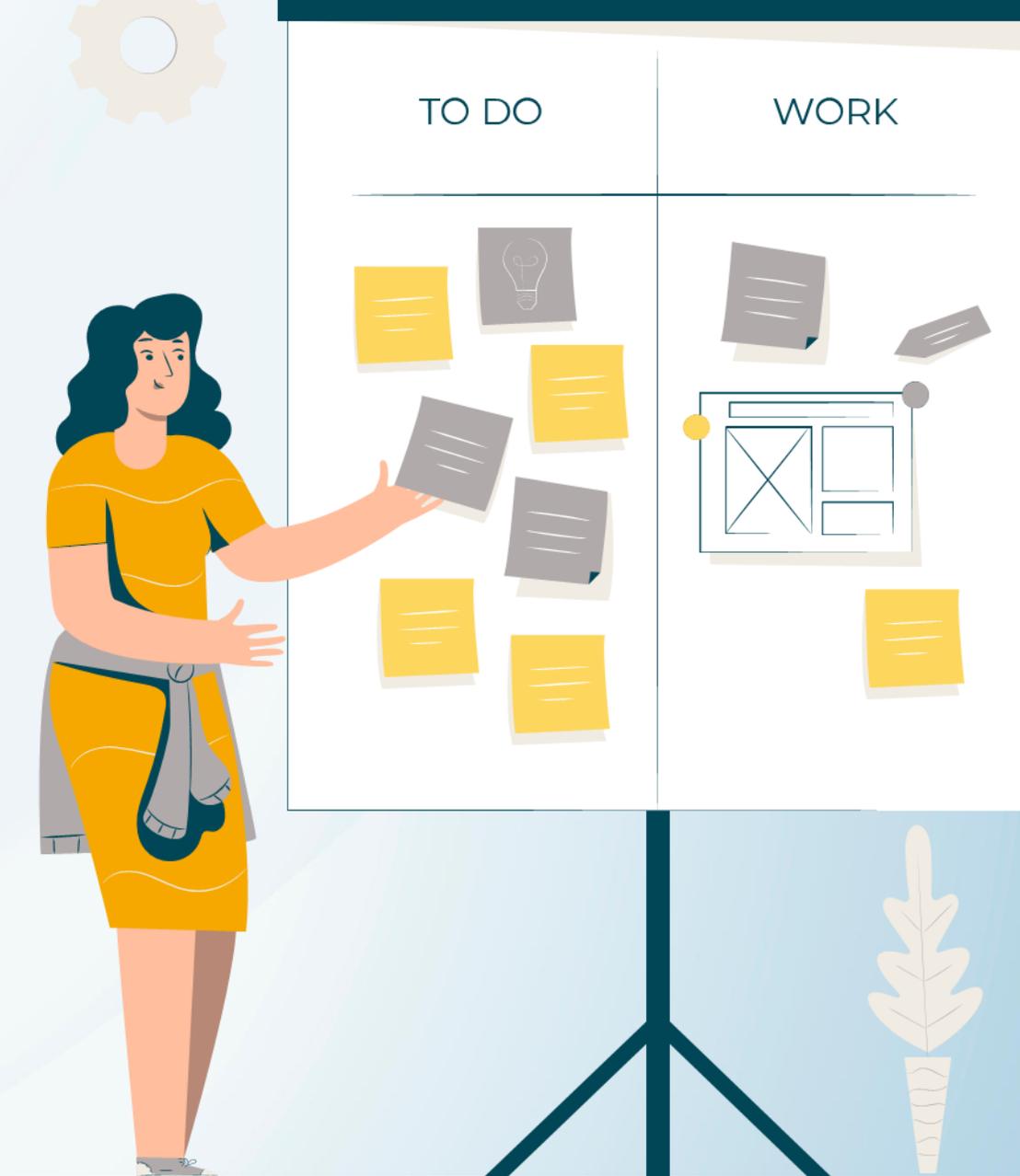
Los primeros pasos para emprender

1 Evalúa la viabilidad del tu negocio

Empieza por definir la población a la que está enfocado tu negocio, piensa en cuáles son las necesidades de este grupo, sus intereses, hábitos de consumo y sobre todo sus posibilidades de consumo.

Determina si el nicho de mercado es una tendencia, moda o mercado en crecimiento, pues de ello depende el tiempo en que podamos comercializar el producto. Para hacerlo puedes valerte de Google Trends que te ayuda a medir el volumen de búsquedas durante varios años.

Google Trends



Los primeros pasos para emprender

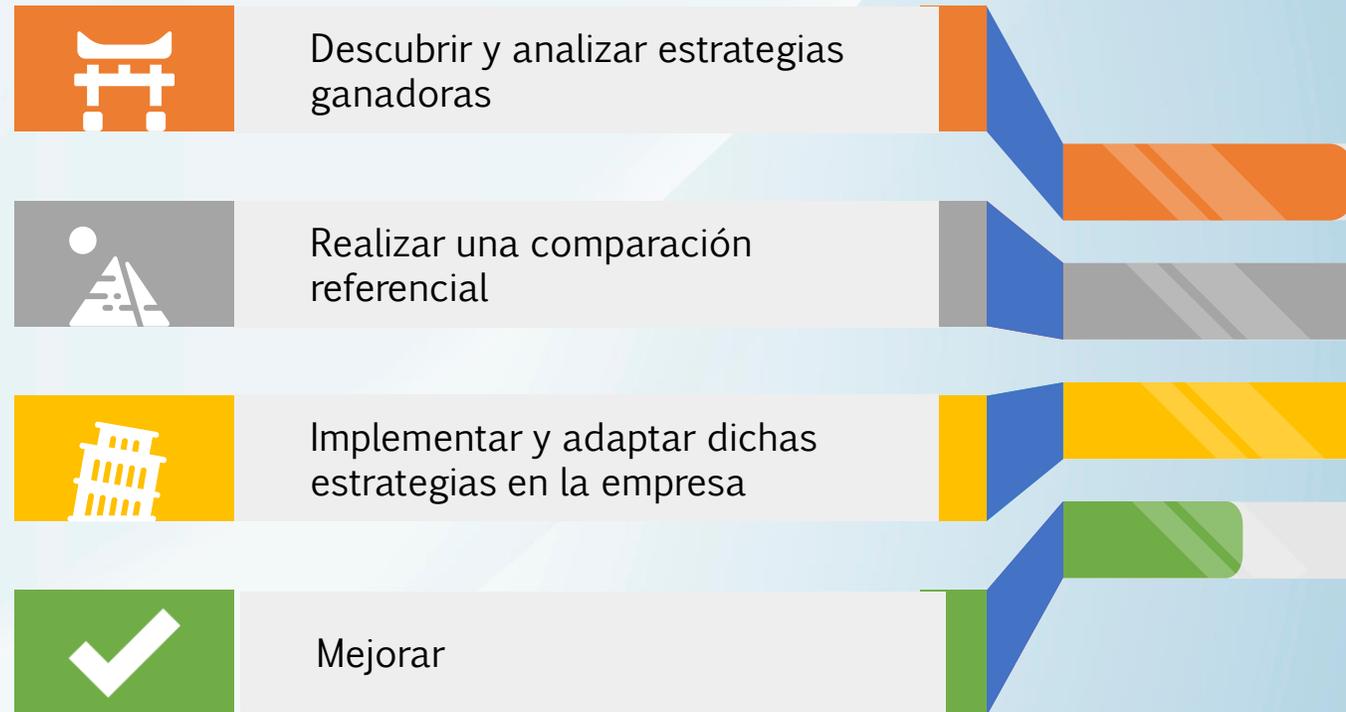
2 Investiga y aprópiate de toda la información de tu mercado

Sé preciso al conocer acerca del mercado donde deseas emprender. Conoce a detalle en qué tipo de ecosistema se desarrollará tu negocio.

Benchmarking

Busca encontrar las **mejores prácticas dentro o fuera** de la empresa a través de la comparación de técnicas, procesos y servicios de otras organizaciones con el fin de aumentar su eficiencia y competitividad de tu emprendimiento.

¿Cómo ponerlo en practica?



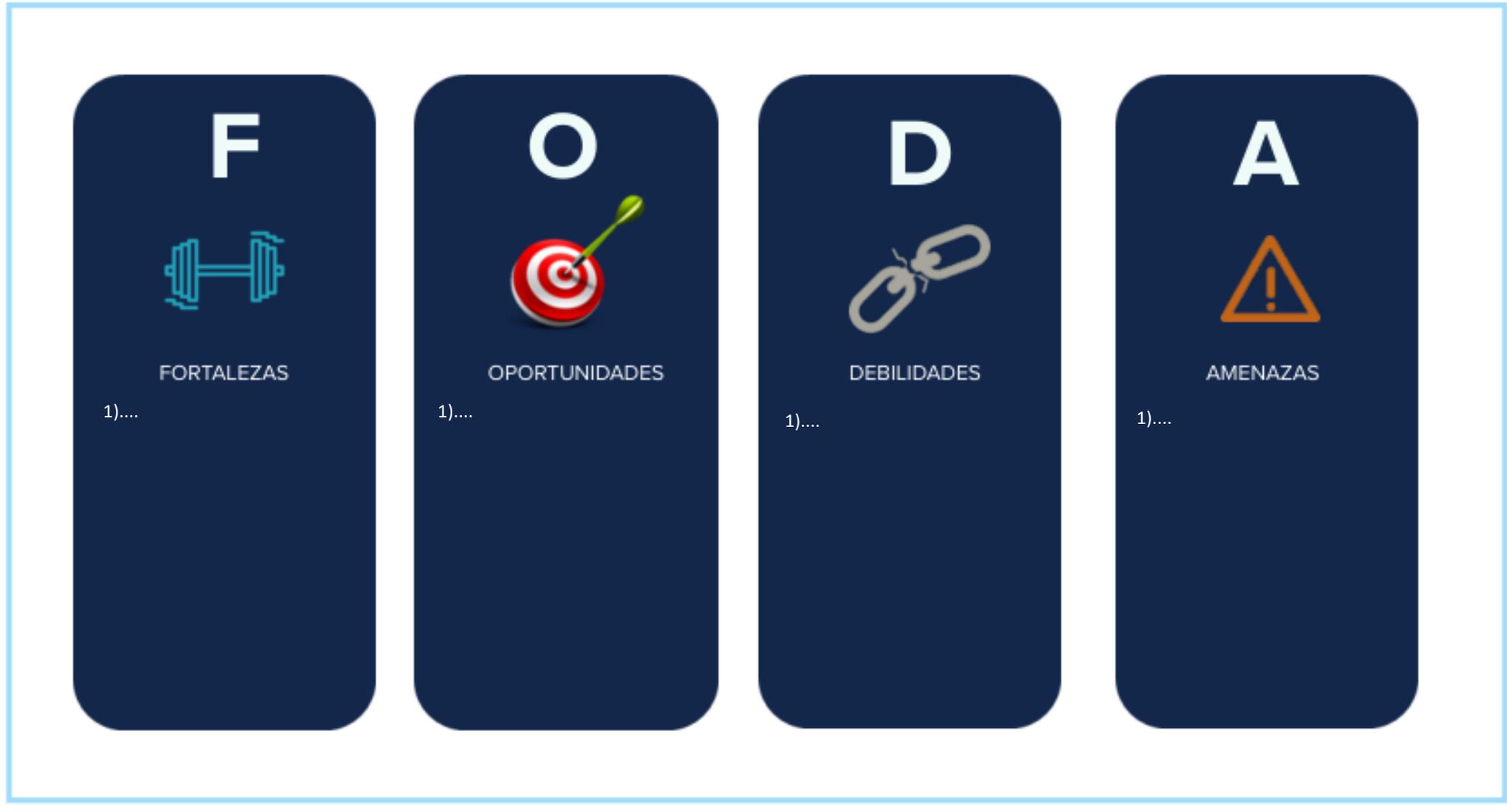
Los primeros pasos para emprender

2 Investiga y aprópiate de toda la información de tu mercado



| PONGÁMOSLO EN PRÁCTICA

Los primeros pasos para emprender



Los primeros pasos para emprender

3 Crea un presupuesto

Tener metas claras es clave para planear las tareas que puede involucrar alcanzarlas. Así como plantear la estructura, presupuestos, cómo te vas a financiar y todo lo que involucre avanzar paso a paso.

Debes plantear un presupuesto de los gastos que podrías tener al iniciar y una proyección de cómo y cuándo serás rentable.

PRESUPUESTO DE NEGOCIO										
PRESUPUESTO ACTUAL							\$ 850,00	\$ 800,00	\$ 50,00	
TAREA	MANO DE OBRA		MATERIALES		COSTO FIJO		PRESUPUE	ACTUAL	NEGATIVO	
	HRS	TARIFA	UNID	\$/UNID						
CATEGORIA										
Tarea	10	\$ 15,00	50	\$ 10,00	\$ 200,00	\$ 850,00	\$ 800,00	\$ (50,00)		
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
TOTAL						\$ 850,00	\$ 800,00			
CATEGORIA										
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
TOTAL						\$ -	\$ -			
CATEGORIA										
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
Tarea						\$ -		\$ -		
TOTAL						\$ -	\$ -			
TOTAL						\$ 850,00	\$ 800,00			





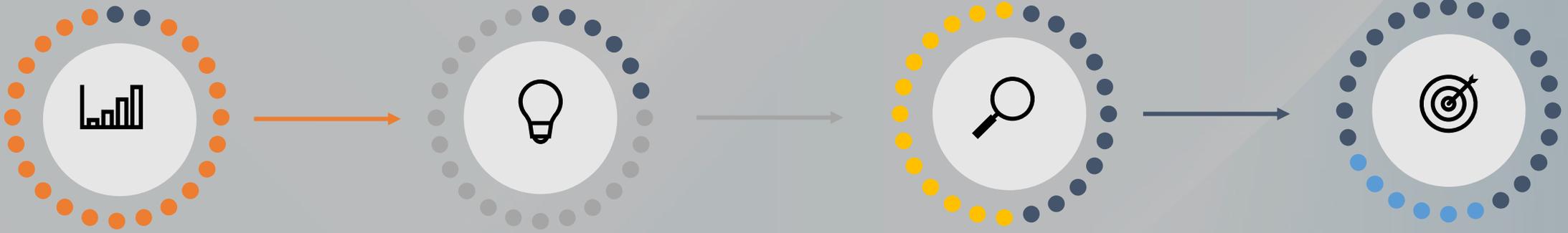
No es la especie más fuerte
la que sobrevive ni la más
inteligente, **sino la que
responde mejor al cambio**

-Charles Darwin-

A photograph of a business meeting. Several people are gathered around a table, looking at various documents and charts. One person is holding a yellow pencil. The documents include bar charts, pie charts, and spreadsheets. There are also colorful sticky notes on the table. The text 'Modelo de negocio' is overlaid in the center of the image.

Modelo de negocio

Modelo de negocio



Es un instrumento que permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado.

A través de un modelo de negocios se debe distinguir cuál es el valor de un producto/servicio, qué se necesita para insertarlo en el mercado y a qué tipo de clientes se venderá.

Los modelos de negocios son fundamentales para saber cómo poner en marcha las operaciones de Un emprendimiento

Sirven como un excelente aliado para la planificación empresarial

Modelo de negocio

¿Para qué sirve crear un modelo de negocio?

Debe entenderse como un esquema para comprender todo lo que necesitarás para arrancar con tu emprendimiento.

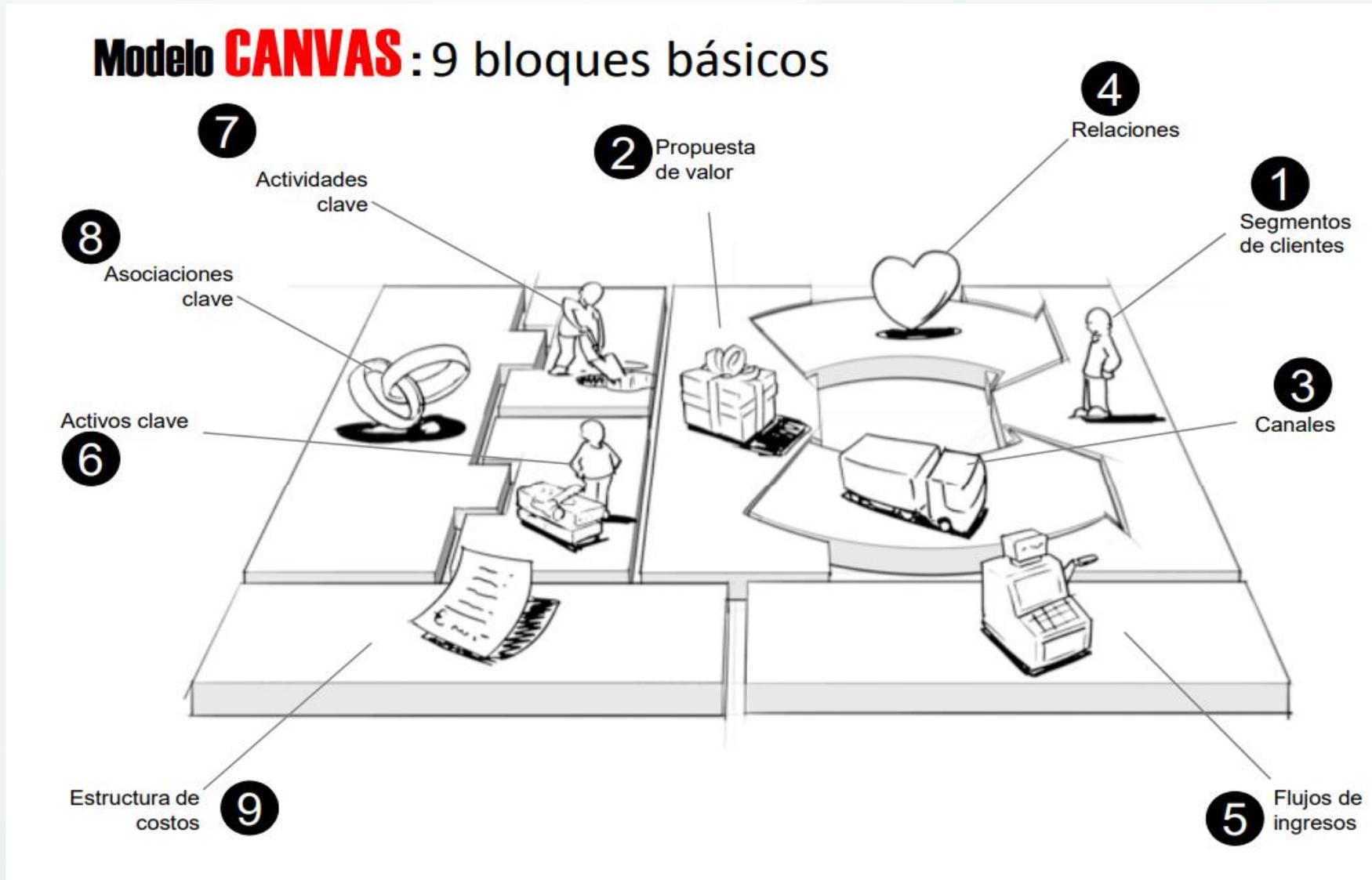
Definirlo correctamente indicará el valor de tu propuesta, cuánto costará producirla y los clientes ideales

Asimismo, te facilitará definir las siguientes tareas:

- Qué **actividades y recursos** son necesarios para crear la oferta de valor.
- Los **canales** por los que darás a conocer tu emprendimiento.
- Cómo deberás conformar **tu equipo** de colaboradores.
- Qué **oportunidades de innovación** tendrás en el camino.
- Quién es tu **competencia** en el mercado donde vas a incursionar.



Modelo de negocio



Fuente: Modelo de negocios by Rodríguez Aramis .

Modelo de negocio

Segmento de mercado

Son tus clientes o grupos de clientes, están dispuestos a pagar por diferentes aspectos de la oferta de tu producto o servicio

Propuesta de valor

Es la razón por la cual los clientes escogen una empresa y no otra -La propuesta permite resolver problemas a nuestros clientes

Canales

Es la comunicación, distribución y venta. Es la interfaz entre la empresa y nuestros clientes, es decir son puntos de contacto que juegan un rol importante en la experiencia del cliente

Relación cliente

Las relaciones pueden ser personalizadas. Las relaciones deben guiarse por distintas motivaciones

Flujo de ingresos

Representa las arterias del modelo de negocio -Cada flujo de ingreso debe poseer diferente mecanismo de precios

Activos clave

Permiten que tu negocio produzca y ala vez generar la propuesta de valor, alcanzar a los clientes, mantener sus relaciones y obtener beneficios.

Modelo de negocio

Actividades clave

Representan las cosas más importantes que una empresa debe hacer para hacer funcionar su modelo de negocios.

Aliados clave

Representan la red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocios.

Estructura de costos

Representan los costos en los cuales incurre la empresa para hacer funcionar el modelo de negocios -Crear valor, entregar valor, mantener las relaciones con el cliente



PROBLEMS
X

Disadvantage

Profit

Organizing

RESEARCH

EJEMPLOS

BUSINESS PLAN

Marketing

Innovation

DESIGN

Improving

System

Modelo de negocio para una Editorial



ESQUEMA DE MODELO DE NEGOCIOS

Para un restaurante



M ODELOSDEPLAN
DENEGOCIOS.COM

| PONGÁMOSLO EN PRÁCTICA

Modelo de negocio

Socios Claves  1...	Actividades Claves  1...	Propuesta de Valor  1...	Relación con el Cliente  1...	Segmento de Clientes  1...
Estructura de coste  1...	Recursos Claves  1...	Fuentes de Ingreso  1...	Canales  1...	

“No hay innovación sin riesgo. **Intenta maximizar las posibilidades de que funcione** y de minimizar el costo de que no funcione”.

Cofundador de *LinkedIn*, Reid Hoffman

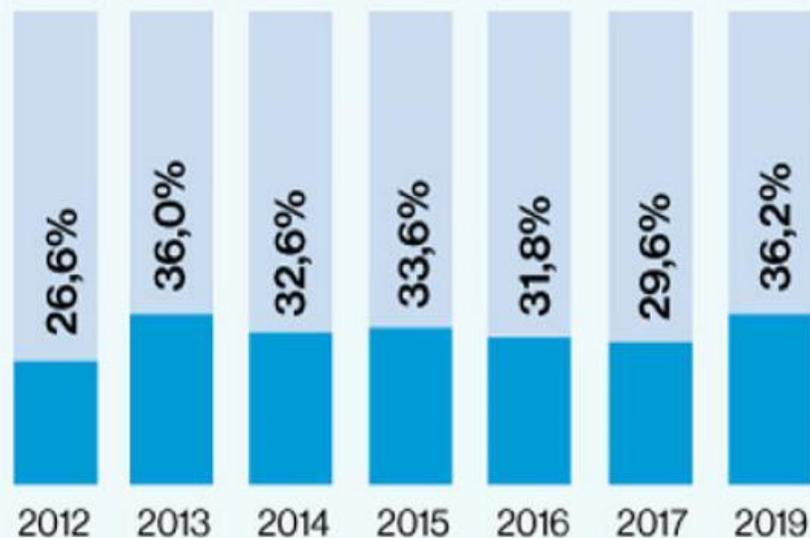


Creación de emprendimientos

Tasa de actividad emprendedora temprana

En porcentajes, por año

*En el 2018 no se hizo estudio GEM en Ecuador



FUENTE: CÁM.ECU.COM.ELECTRÓNICO Y FEDEXPOR / GEM 2019

Creación de emprendimientos

- En la actualidad la creación de emprendimientos se ha vuelto una de las formas de las formas de trabajo más accesibles para las personas.
- El emprendimiento es considerado como fuente de empleo que contribuye a la estabilidad económica de las familias.
- El emprendimiento es una fuerza económica de importancia, la cual genera fuentes de empleo y reactivación económica de los países en desarrollo; los emprendimientos demuestran la tenacidad y logro empresarial de quienes se arriesgan a invertir.

Requisitos para crear tu emprendimientos





Estrategias de Innovación startup storytelling

Startup Storytelling

El storytelling es el arte de contar historias y, en este caso, se trata de la técnica utilizada para transmitir el relato de tu marca y enganchar a tus clientes potenciales.

Para conseguir este objetivo, necesitarás crear un **personaje principal** con el que tus clientes se sientan identificados y plantear un conflicto que **dicho personaje tendrá que resolver** al final de la historia.



¿Como crear historias de tu marca?

- Utiliza la estructura narrativa clásica: introducción, nudo y desenlace.
- Apunta primero los valores, la personalidad y la misión de tu startup.
- Prioriza la autenticidad
- Involucra a tus clientes, hazlos partícipes pidiéndoles opinión
- Emplea diferentes recursos, como: el sentido del humor, las metáforas

Startup Storytelling

Ventajas que ofrece el storytelling para tu startup

Conecta con el cliente:

Con la creación de un relato lograrás conectar directamente con los usuarios de tu startup. Para ello, no debes recrear situaciones utópicas. Todo lo contrario: cuánto más real sea lo que cuentas y más cercano esté de la realidad, más fácil será que tu cliente crea que tu historia es cierta.

Humaniza tu marca:

Al utilizar el storytelling, rompes la barrera de separación que existe entre la empresa y el cliente. La marca se vuelve más humana y cercana al cliente. Incluso llegas al punto en el que tu cliente se identifica directamente con los productos que vendes o servicios que ofreces.



Startup Storytelling

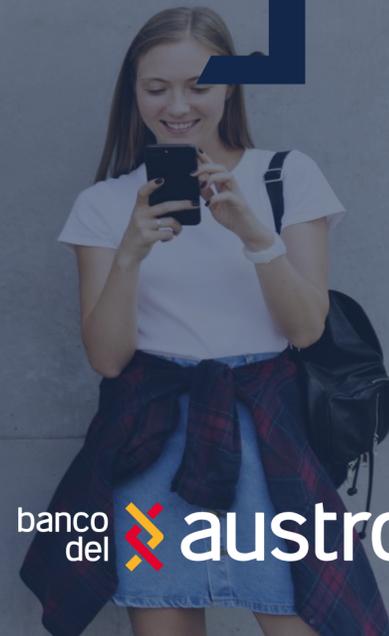
Desarrolla las emociones:

Las historias llevan emociones que se despiertan en quien las recibe. El relato de tu empresa también generará emociones en tus clientes y, con ello, se reforzará tu imagen de marca y los valores empresariales.



Aprovecha las Redes Sociales

Para difundir tu historia, qué mejor que hacer uso de las redes sociales. Fotos, ilustraciones o vídeos son la clave para llegar a tus clientes. Debes crear hábitos de consumo en el usuario y, para ello, el contenido de valor que ofrezcas es esencial.



Startup Storytelling





Los primeros pasos que tienes que debes dar como emprendedor

Los primeros pasos que debes dar como emprendedor

Enfócate en el marketing y claro, las ventas

El marketing te ayudará a conquistar tu mercado, trazar estrategias para satisfacer las necesidades de tus clientes y en el alcance de los objetivos de negocio que te trazaste.

Elige un mentor para emprender

No hay nada mejor que emprender con quienes ya saben hacerlo. Contar con alguien especializado para iniciar un nuevo negocio es de valor ya que te guiará en todo este camino



| Los primeros pasos que debes dar como emprendedor

Genera lazos estratégicos que apoyen tu visión

Contar con lazos estratégicos es clave para el crecimiento de tu emprendimiento. En este caso no solo pienses en inversión y cuánto pueden aportarte, si bien es importante, existen otros factores que permiten que crezca tu negocio.

Consigue inversionistas que confíen en tu emprendimiento

Este es un aspecto importante para fortalecer tu negocio, sin embargo, para que lleguemos a este punto deberemos plantearnos si nuestro servicio o producto es el ideal y tener en cuenta que no todos los negocios necesitan inversionistas externos.



Aspectos a considerar para presentar tu emprendimiento a un inversionista

Aspectos a considerar para presentar tu emprendimiento a un inversionista

Ten un plan de negocios establecido

Presentar los posibles riesgos

Demostrar que es una buena inversión

Estrategia de crecimiento



Llevar las cuentas claras

Planes a corto plazo

Definir los posibles problemas y plantear soluciones.

Elaborar un cronograma de actividades.



Importancia de un plan de negocio

Importancia de un plan de negocio

Es un documento de análisis, realizado por el empresario, cuya finalidad es la de documentar la información más importante relacionada con la empresa y su mercado

Lograr mejores
tratos comerciales

Ayuda a la
permanecia y
posicionamiento

Iniciar con un orden

Medir cada paso que
se necesita para
avanzar

Buscar soluciones
innovadoras

Promover proceso
que fluyan



Planear qué se
requiere de un lapso
de corto, mediano y
largo plazo

Solicitar
financiamiento

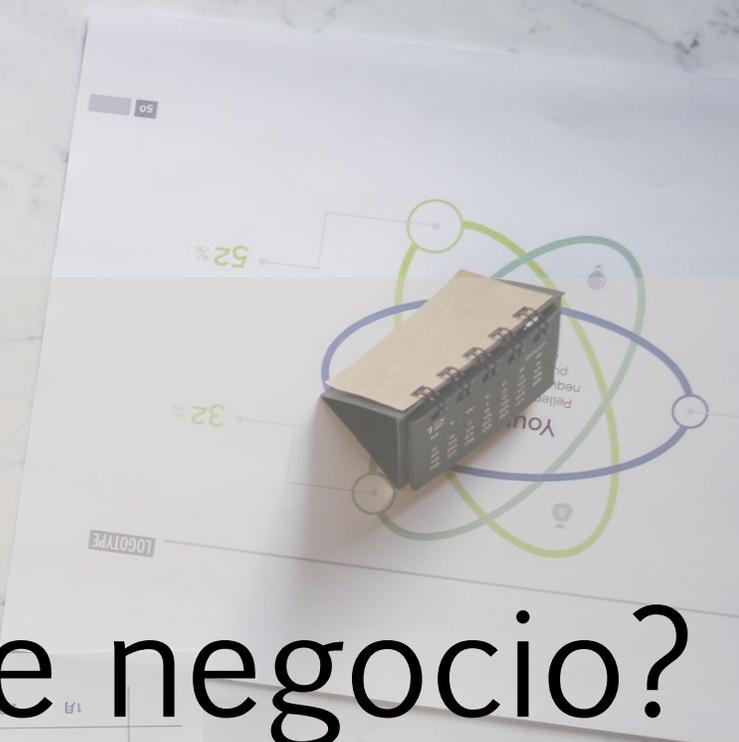
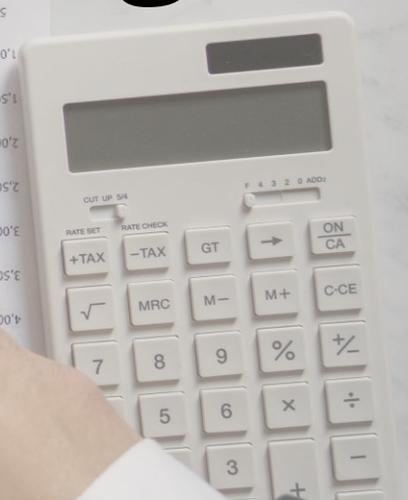
Desarrollar
estrategias eficientes

Incrementar el nivel
de atención al
cliente

Desarrollar un
soporte adecuando



¿Por qué hacer un plan de negocio?



¿Por qué hacer un plan de negocio?

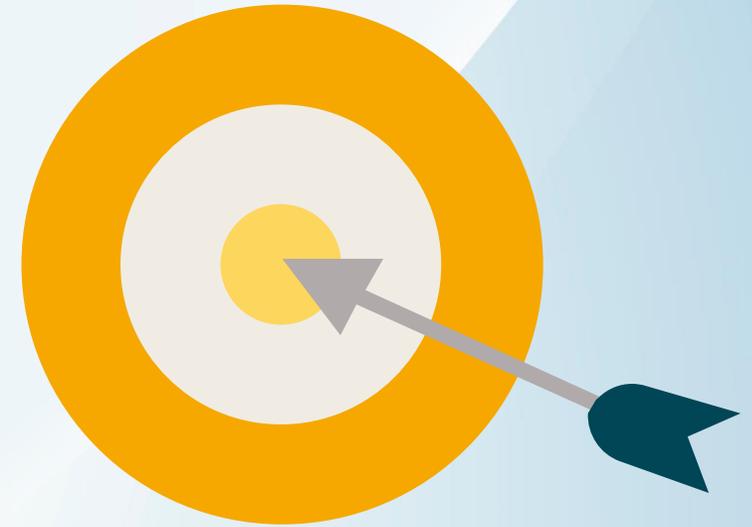




Objetivos de un plan de negocio?

Objetivos de un plan de negocio?

- Definir el producto o servicio que se pretende comercializar.
- Analizar el capital que se requiere para cada fase del proyecto
- Permite conocer la visión del proyecto de inversión
- Especificar la estructura física y humana.
- Estudiar el mercado de interés.
- Estudiar estrategias de comercialización y los canales de distribución.
- Analizar el tiempo requerido para empezar a generar ingresos
- Analizar las formas de obtener el financiamiento mas conveniente
- Buscar una asociación con inversionistas importantes
- Enfrentar los problemas que se nos pueden presentar en un futuro y de esta manera
- Para demostrar que el proyecto es viable.





¿Qué información se necesita para hacer un plan de negocio?

| ¿Qué información se necesita para hacer un plan de negocio?



- Los objetivos de tu emprendimiento
- Presupuesto de apertura, operación y publicidad
- La cantidad de inversión que necesitas para financiar tu proyecto
- La estructura de tu emprendimiento planteada
- Período de tiempo considerado en el Plan
- Tus ventas, finanzas, producción

A close-up photograph of a person's hands placing a yellow sticky note onto a dark grey board. The board is already covered with several other sticky notes in various colors including yellow, pink, light blue, and purple. The background is slightly blurred, showing more of the board and the person's hands. A semi-transparent grey banner is overlaid across the middle of the image, containing the text.

Elaboración del plan de negocios I

Elaboración del plan de negocios I

Escribe un resumen ejecutivo



Haz la descripción de la empresa



Realiza un análisis de mercado



Brinda detalles de tu producto



Desarrolla el plan de operaciones y gestión



Crea un plan de marketing y ventas

Diseña un plan financiero



Incluye un anexo



Elaboración del plan de negocios I

Resumen ejecutivo

Es un breve análisis de los aspectos más importantes de un proyecto, que se ubica delante de la presentación. Es lo primero que lee el receptor del proyecto, y quizás, por falta de tiempo, lo único. Debe describir en pocas palabras el producto o servicio, el mercado, la empresa, los factores de éxito del proyecto, los resultados esperados, las necesidades de financiamiento y las conclusiones generales.

Descripción del producto

Aquí es donde tendrás que explicar perfectamente el producto: su concepto, origen de la idea y características principales. Una vez, los interesados ya conocen qué ofrecemos, deberás especificar a qué target va dirigido, por qué y las necesidades que les satisface.

Análisis del mercado y competencia

Este punto es clave para un plan de negocios, se analiza el mercado en el que se introducirá el producto, su tamaño, los factores de éxito que lo caracteriza, con qué barreras de entrada y salida nos podemos encontrar, cuál es su evolución y crecimiento natural, su consiguiente ritmo y las tendencias actuales.



Elaboración del plan de negocios I

Modelo de negocio

Se define el modelo de negocio y el plan financiero, en los que se detallarán los acuerdos financieros, el portafolio central de productos o servicios que la organización ofrece y ofrecerá con base en las acciones necesarias para alcanzar las metas y objetivos estratégicos, entre otros aspectos relevantes

Estado de desarrollo del negocio

Es importante especificar aquí en qué fase se encuentra el producto, si se ha realizado un testeo o si existe un prototipo desarrollado, etc.

Descripción del equipo y temas societarios

Es imprescindible describir al equipo humano que forma la startup. Los inversores dan mucha importancia a este punto para comprobar si estos emprendedores son capaces de llevar a cabo correctamente el negocio.



Elaboración del plan de negocios I

Estrategias de marketing

En este punto empezaremos detallando las decisiones sobre acciones y recursos a utilizar tanto en el medio online como el offline, que **nos permitirán alcanzar los objetivos finales de la empresa u organización**, así como especificar si vamos a trabajar con alguna agencia de comunicación, publicidad o consultoría de marketing online.

Plan de contingencia

Como en todo nuevo proyecto que se lanza, los riesgos tienen cabida y hay que contar con ellos. Por eso, es importante que los tengamos en cuenta y los pongamos sobre la mesa en este documento, de esta manera los inversores, socios... Podrán conocer por nuestra parte cuáles podrían ser los riesgos a los que se enfrentarían.



Planning

Elaboración del plan de negocios II

[NEXT]

Elaboración del plan de negocios II

Estudio de la competencia

Es necesario establecer quiénes son los competidores, cuántos son (y cuántos podrían convertirse en competidores en el futuro) y cuáles son las ventajas competitivas de cada uno de ellos.

El plan de negocios debería incluir un benchmarking de la competencia; es decir, una planilla con los competidores más importantes, cada uno de ellos con una evaluación en aspectos claves, tales como:

- Marca
- Descripción de producto/servicio
- Precios
- Estructura
- Procesos
- Recursos humanos
- Costos
- Tecnología
- Imagen
- Proveedores



Elaboración del plan de negocios II

Liderazgo en costos: Consiste en mantenerse competitivo a través de aventajar a la competencia en materia de costos. La ventaja en costos puede ser reflejada en precios más bajos o puede ser aprovechada para reinvertir el ingreso adicional en el negocio.

Diferenciación: Esta es la estrategia más usual cuando se presenta la necesidad de diversificar la oferta de productos o servicios. Consiste en crear un valor sobre el producto ofrecido para que éste sea percibido en el mercado como único. Puede tratarse de diseño, imagen de marca, tecnología, servicio al cliente.

Enfoque: En la actualidad, ésta es la estrategia más frecuente para la creación de nuevos negocios. Reconoce que hay una gran cantidad de oportunidades en el mercado para una oferta de productos y servicios especializada. El desarrollo de una estrategia de foco implica la identificación de un nicho de mercado que aún no ha sido explotado.

Elaboración del plan de negocios II

Factores críticos de éxito

Si bien un negocio es el resultado de una infinidad de variables, siempre pueden identificarse algunos factores que, por el tipo de emprendimiento o por características particulares del mercado, determinarán que el negocio funcione. Al incluir los factores críticos de éxito en el plan de negocios. Según el tipo de negocios, algunos de los factores críticos de éxito son:

- Ventas
- Costo promedio de insumos
- Recursos humanos
- Tasa de penetración
- Tasa de retención de clientes
- Tasa de errores de producción
- Productividad del personal
- Plazo de entrega
- Cantidad de devoluciones
- Logística
- Imagen



Elaboración del plan de negocios II

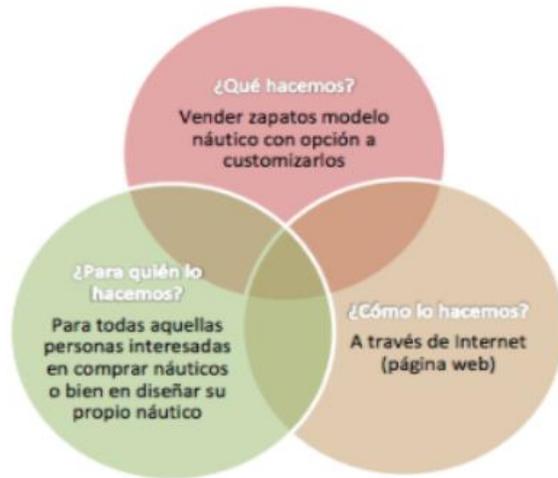


Fig. 4.1 Diagrama del concepto de negocio
Fuente: Elaboración propia

COMPETIDORES	DEBILDADES	FORTALEZAS
Panadería Pionono	Produce pan de batalla en baja escala	7 años en la zona Repostería de Calidad
Panadería Artesanal	Tecnología antigua, producción limitada	Abastece al 40% de las tiendas
Salteñería Tiki	Ubicación alejada	Salteñas económicas para universitarios

Descripción de la empresa ZTE Corporation

Introducción

ZTE Corporation es líder mundial en telecomunicaciones y tecnología de la información. Fundada en 1985, cotiza en las Bolsas de Valores de Hong Kong y Shenzhen.

La compañía se ha comprometido a proporcionar innovaciones integradas para ofrecer excelencia y valor a los consumidores, operadores, empresas y clientes del sector público de más de 160 países de todo el mundo para permitir una mayor conectividad y productividad.

ZTE cree que la innovación tecnológica forma parte del interés central de la empresa. De los ingresos anuales de la empresa, más del 10% se invierte en investigación y desarrollo.

La compañía ha establecido centros de investigación y desarrollo de vanguardia en EE.UU., Canadá, Suecia, China, etc., y emplea a más de 30.000 profesionales de investigación en el desarrollo de tecnologías de próxima generación, como 5G, Internet de las cosas, NFV, SDN, Computación en la Nube y Big Data.

BIBLIOGRAFÍA

<https://www.revistalideres.ec/lideres>

Importancia de un plan de negocios. Antonio Castelán Valdivia

<https://lanzadera.es/como-hacer-plan-negocios>

<https://www.repositoriodigital./PlanNegocios>

<https://www.larepublica.co/finanzas>

<https://ceeivalencia.emprenemjunts.es>



¡GRACIAS!



Tiempo de Consultas

banco del  austro

 **PEF**
PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

 **CUENTA
ALCALÍA**

edec

POR FAVOR SU ATENCIÓN
Estamos por iniciar...



banco del  austro

 **PEF**
PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA



edec

POR FAVOR SU ATENCIÓN
Estamos por iniciar...



BIENVENIDOS

Estamos por iniciar...



banco del  austro

 **PEF**
PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

 **cuenca**
ALCALDÍA

edec