

Emprendimiento



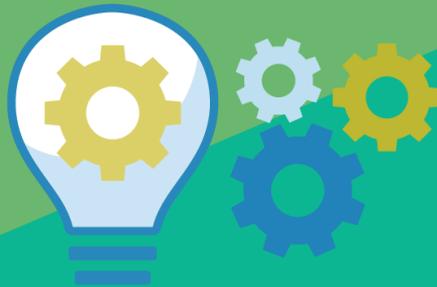
Todos los consejos y lo que necesitás
saber para empezar a administrar
tu emprendimiento.

Módulos



Emprendimiento

Emprender



Emprender es **pensar una idea de negocio y convertirla en realidad**, creando un emprendimiento donde se produce un bien o servicio.

Los emprendedores son **creativos, valientes, osados, intrépidos** y tienen un objetivo claro por cumplir

A continuación, te presentamos diversas **técnicas** para que puedas **desarrollar tu creatividad**:

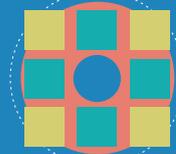
Técnicas para desarrollar tu creatividad

Mapas mentales



Es una técnica de usos múltiples, basada en un diagrama donde se representan conceptos, en forma radial, alrededor de una idea central (palabra clave).

Diagrama de la Flor de Loto



Herramienta que proporciona un medio visual para registrar la relación entre un concepto central y los sub-conceptos asociados.

4 x 4 x 4



Se generan ideas, primero en forma individual y luego grupal, que buscan un bien común. Entrelaza el proceso de generación de ideas con el de evaluación.

Brainstorming "lluvia de ideas"



Técnica grupal que se basa en la interacción entre los integrantes de un grupo para crear nuevas ideas sobre un tema concreto.

Gamestorming



Introduce dinámicas de juego que facilitan la generación de ideas. Busca una mejor comunicación y comprensión. Ayuda a detectar problemas y soluciones.

Método Delphi



Es un método prospectivo para anticiparse a las tendencias del futuro. Se puede desarrollar a distancia.

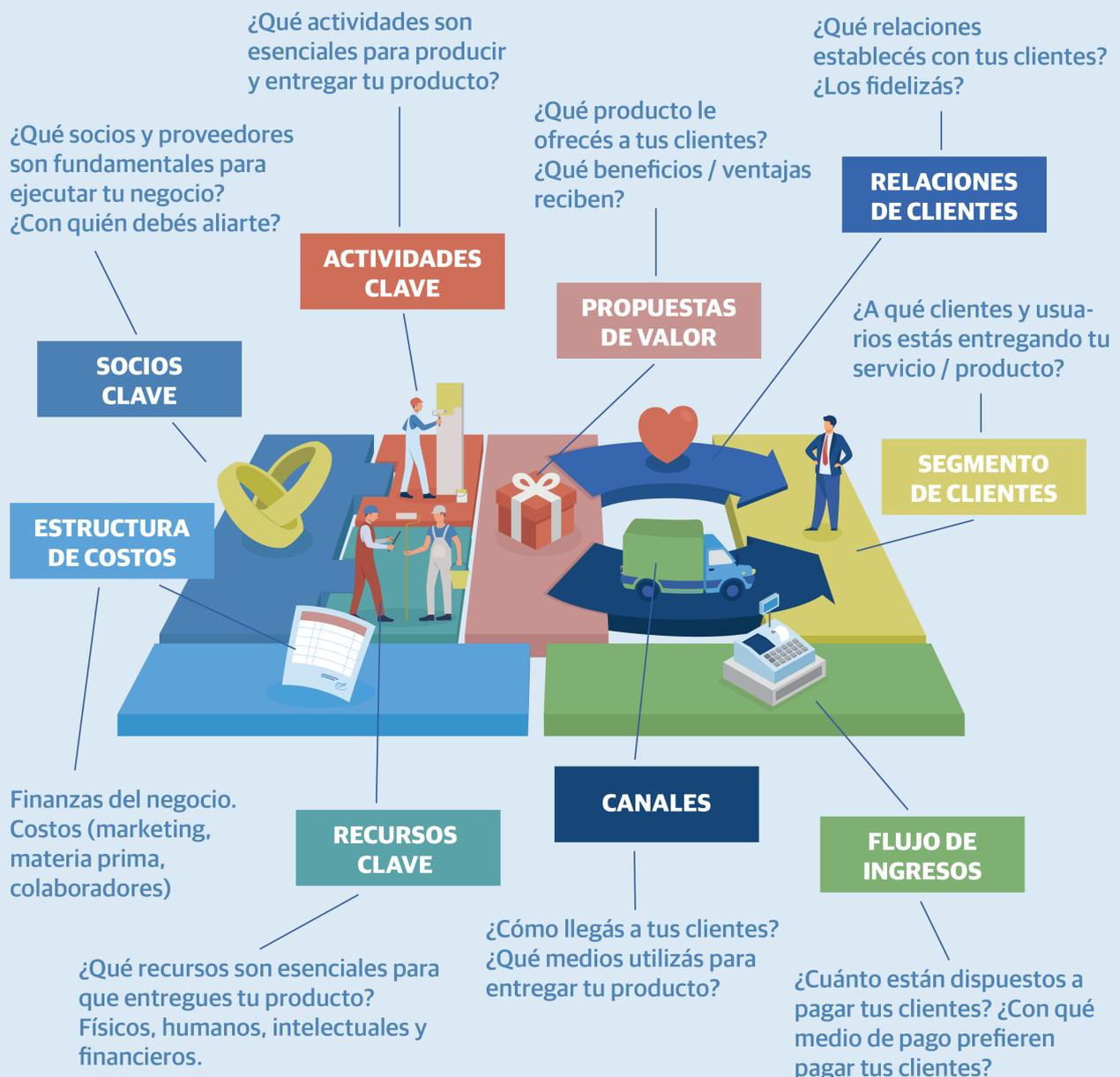
Emprendimiento

Canvas del proyecto

“The Business Model Canvas” o **Canvas**, modelo de negocios es una herramienta que permite visualizar y redefinir los modelos de negocios de manera rápida, sencilla y eficaz.

Este modelo, describe la lógica de cómo una organización crea, entrega, y captura valor.

El lienzo se constituye de 9 bloques:



Emprendimiento

Finanzas del negocio

Los emprendedores si bien tienen la idea de negocio, a veces no tienen el dinero para ponerla en marcha, por ello muchas veces necesitan financiación en las distintas instancias del negocio.

Existen distintas alternativas de financiación para poner en marcha un negocio, algunas son de fácil acceso, otras más rápidas, pero es importante evaluar todas y elegir la más conveniente para tu modelo de negocio.

Alternativas de financiamiento

• Créditos bancarios

(préstamos - leasing - tarjetas de crédito)



• Ángeles inversores

Son aquellas personas "ángel inversor" que son empresarios exitosos o personas de gran importancia que se interesan por financiar diferentes emprendimientos en el área de mercado donde están ellos.



• Fondos y préstamos especiales

Son brindados por entes estatales como la Secretaría de Emprendedores y PyMEs.



• Crowdfunding

Este método te permitirá buscar y recibir donaciones de inversionistas que les interesa tu idea de negocio.



• Bootstrapping

Este término aplica a los emprendimientos que cuentan con pocos recursos para la puesta en marcha. Hace referencia a financiarse con la menor cantidad de recursos posibles.



¿Cómo se debe evaluar la viabilidad económica de un proyecto?

La lógica de un negocio es recibir ingresos provenientes de la venta de un producto o servicio. De ellos se deducen los gastos que se generan para la producción y comercialización de aquello que se vende.

De dicha ecuación, se obtiene un resultado que, luego de pagar impuestos permita al emprendedor obtener un beneficio.

El objetivo de un emprendimiento o negocio es incrementar el beneficio para los dueños.



Es muy importante estimar bien el precio y la cantidad de productos o servicios que tenemos que vender (ingresos) para **lograr la rentabilidad esperada**, calculando correctamente los gastos fijos y variables que implican producirlo.

Una **correcta administración del dinero** del emprendimiento (tesorería) es lo que permitirá hacer frente a los compromisos mensuales: pagos a colaboradores, servicios, impuestos, compra de insumos y todo lo que implique el proyecto.

Emprendimiento

La venta del proyecto

Para conseguir financiamiento y vender tus productos es fundamental que sepas presentar tu negocio. A continuación, te compartimos dos alternativas de presentación:

Storytelling



<https://finanzasparacrecer.com.ar/mod/page/view.php?id=495&forceview=1>

Elevator pitch

