

**GESTIONANDO Y FORMALIZANDO
MI EMPRENDIMIENTO**



MANUAL
SINCRÓNICO





MANUAL

SINCRÓNICO

Programa SENCE 2022

Documento elaborado por:

Corporación Construyendo Mis Sueños

Solsiré Giaverini

Pablo Urbano

Milena Córdoba

Francisco Ramírez

Isabel Cifuentes

Bárbara San Martín

www.construyendomisueños.cl

Diseño y diagramación:

José Jara

Rodrigo Pimentel

Proyecto financiado por:

OTIC SOFOFA

ÍNDICE

> Prólogo	6
> ¿Cómo usar el Manual?	7



MÓDULO 1: ESTOY EMPRENDIENDO

Inicio Módulo	11
> Clase 1 - ¿Qué quiero lograr con mi emprendimiento?	12
> Clase 2 - Aprender para emprender	23
> Clase 3 - Mi modelo de negocio	32
> Clase 4 - Creando mi ruta de emprendimiento	39



MÓDULO 2: DISEÑANDO Y VALIDANDO MI EMPRENDIMIENTO

Inicio Módulo	49
> Clase 1 - ¿Quién me compra?	50
> Clase 2 - ¿Cómo llegar a mi cliente ideal?	61
> Clase 3 - Creando una estrategia digital	72



MÓDULO 3: FORMALIZANDO MI EMPRENDIMIENTO

Inicio Módulo	85
> Clase 1 - ¿Por qué formalizarme?	86

ÍNDICE



MÓDULO 4: GESTIONANDO MI EMPRENDIMIENTO

Inicio Módulo	93
> Clase 1 - Claves de mi modelo de negocio	94
> Clase 2 - Gestión de mis números	101
> Clase 3 - Ingresos y egresos en mi flujo de caja	108



MÓDULO 5: MI EMPRENDIMIENTO CRECE

Inicio Módulo	115
> Clase 1 - Planificando mi crecimiento: Inversión	116
> Clase 2 - Mi Pitch de negocio	126
> Clase 3 - Evaluando nuestros aprendizajes	133
.....	
ASESORÍAS	144
> Asesoría Módulo 1: Estoy Emprendiendo.....	144
> Asesoría Módulo 2: Diseñando y Validando mi Emprendimiento.....	152
> Asesoría Módulo 3: Formalizando mi Emprendimiento.....	170
> Asesoría Módulo 4: Gestionando mi Emprendimiento.....	179
> Asesoría Módulo 5: Mi Emprendimiento Crece.....	186

PRÓLOGO

Bienvenido/a al curso “Gestionando y formalizando mi emprendimiento”. SENCE, a través de su programa de emprendimiento, busca que aquellas personas que desarrollan una actividad independiente puedan desarrollar sus proyectos convirtiéndolos en negocios y empresas que mejoren su calidad de vida y les permitan crecer.

A través de éste **“Manual de el/la Facilitador/a”** del curso **“Gestionando y formalizando mi emprendimiento”**, te invitamos a acompañar la formación de hombres y mujeres que están emprendiendo, guiando un proceso personal de aprendizaje para que cada uno/a de estas personas pueda ser protagonista en la construcción de sus sueños y el desarrollo de sus negocios. Para esto se incorporan herramientas y contenidos para que cada uno/a pueda reconocer sus capacidades emprendedoras, diseñar su ruta personal de desarrollo y usar en su negocio las herramientas disponibles en la actualidad para mejorar la gestión. Como facilitador/a de este curso eres parte de la formación de miles de emprendedores/as que mediante distintas herramientas podrán mejorar su calidad de vida e impactar en el desarrollo económico de sus territorios y del país. Especialmente en un contexto donde el emprendimiento se ha vuelto una importante alternativa de respuesta a las dificultades derivadas de la crisis sanitaria mundial iniciada el año 2020 con la pandemia del COVID.

El emprendimiento es sin duda el motor de la economía, generando puestos de trabajo y siendo la principal actividad de hombres y mujeres que compiten en un mercado donde muchas veces la falta de conocimientos y herramientas de negocios significan una desventaja competitiva que esperamos este curso contribuya a disminuir. De allí que tu rol de facilitador/a del curso **“Gestionando y formalizando mi emprendimiento”** suponga un compromiso con el desarrollo de Chile, pero también con cada participante, fortaleciendo su autonomía económica y la capacidad de generar ingresos para cada persona y sus familias.

Servicio Nacional de Capacitación y Empleo
SENCE

¿CÓMO USAR EL MANUAL?



El objetivo del presente manual es entregar orientaciones metodológicas para el desarrollo del Curso “Gestionando y Formalizando mi emprendimiento” a los/las facilitadores/as responsables de su ejecución, en particular para la metodología online o sincrónico. Este curso es parte de la línea de emprendimiento del programa de “Capacitación en Oficios” y busca que emprendedores/as puedan adquirir herramientas con el fin de aumentar sus ventas, formalizar sus negocios y mejorar su gestión.

El emprendimiento es una actividad que cobra relevancia como medio para desarrollar proyectos que mejoran la calidad de vida de quienes los desarrollan, ya sea porque logran desarrollar sus habilidades y competencias logrando una realización personal como también porque mediante el autoempleo permite mejorar los ingresos de los emprendedores/as. Por lo anterior, este curso pretende ser un apoyo para el desarrollo de los proyectos de emprendimiento de participantes que no puedan asistir de manera presencial, para que continúen avanzando hasta su formalización y proyectando su crecimiento.

El programa online está dividido en 5 módulos que buscan potenciar las competencias de emprendedores/as, así como entregar herramientas concretas que mejoren sus ventas y la gestión administrativa del negocio. Cada módulo se compone de clases sincrónicas en línea, clases asincrónicas y asesorías técnicas grupales e individuales.

Las clases están pensadas como un espacio para entregar herramientas a los/las participantes para el desarrollo de sus negocios y el desarrollo de sus competencias mediante actividades que permitan alcanzar los objetivos de aprendizaje.

Las asesorías están diseñadas para profundizar, evaluar los aprendizajes y construir herramientas concretas que emprendedores/as puedan usar en sus negocios. Se entenderá como clase sincrónica a la cual es realizada por una plataforma en línea, recomendamos la plataforma Zoom, dada las distintas funcionalidades que esta posee para el desarrollo de una clase online.

Además, se entenderá como clase asincrónica a aquella que se realiza por medio de las cápsulas interactivas creadas para cada clase, las cuales se encuentran disponibles en la plataforma Moodle.

Módulo N°1: “Estoy emprendiendo”

Este módulo busca que los/las participantes puedan diseñar una ruta de trabajo, de acuerdo con sus motivaciones, habilidades personales y los elementos claves de un negocio y de acuerdo al modelo Canvas. Se comienza con conceptos básicos de emprendimiento y reconocimiento del proceso de aprender a aprender, se presenta la herramienta de modelo de negocios Canvas y se trabaja en la identificación de las habilidades emprendedoras.

Este módulo contiene 4 clases sincrónicas, 3 clases asincrónicas y 1 asesoría técnica grupal.

Módulo N°2: “Diseñando y validando mi emprendimiento”

Se espera que en este módulo puedan construir una estrategia de ventas y marketing, considerando su propuesta de valor, clientes y herramientas tecnológicas de apoyo para propiciar el aumento de ventas de sus emprendimientos. Para esto se comenzará identificando los bloques de segmentos de clientes y propuesta de valor y el concepto de validación comercial mediante técnicas de Lean Startup. Luego se elaborará un plan de marketing y se presentarán herramientas tecnológicas que puedan ser útiles para la venta.

Este módulo contiene 3 clases sincrónicas, 3 clases asincrónicas y 2 asesorías técnicas grupales.

Módulo N°3: “Formalizando mi emprendimiento”

Este módulo busca que emprendedores/as puedan planificar su proceso de formalización considerando el cumplimiento de aspectos legales y tributarios de acuerdo con la legislación vigente, según el tipo de formalización pertinente para su emprendimiento. Para esto se presentarán los beneficios y obligaciones derivadas de la formalización, los tipos de empresa y el proceso para realizarlo a través del régimen simplificado y se establecerá el tipo de formalización adecuada según las particularidades de cada negocio.

Este módulo contiene 1 clase sincrónica, 3 clases asincrónicas y 1 asesoría técnica individual.

Módulo N° 4: “Gestionando mi emprendimiento”

Se espera que los/las participantes en este módulo puedan implementar acciones para la gestión administrativa y financiera en su emprendimiento en coherencia con su modelo de negocios. Para esto se reconocerán los recursos y actividades clave, así como la importancia de las redes y socios/as estratégicos/as, se reconocerán conceptos financieros y herramientas para el registro y gestión de ingresos y egresos del negocio.

Este módulo contiene 3 clases sincrónicas, 3 clases asincrónicas y 2 asesorías técnicas individuales.

Módulo N°5: “Mi emprendimiento crece”

En este módulo se espera que emprendedores/as puedan planificar su ruta de emprendimiento para el crecimiento sostenible del negocio, considerando su modelo de negocios, fuentes de financiamientos y redes e instituciones del ecosistema emprendedor. Para esto deberán identificar sus necesidades de inversión y construir un plan de inversión, revisar su modelo de negocio y presentarlo mediante el pitch. Reconocer y seleccionar la oferta de financiamiento de acuerdo a su negocio y construir un plan de crecimiento.

Este módulo contiene 3 clases sincrónicas, 3 clases asincrónicas y 1 asesoría técnica individual y 1 asesoría técnica grupal.

Metodología

En cuanto al orden del presente manual, este contiene la propuesta formativa de cada clase, detallando aprendizajes esperados y los contenidos que se persiguen tratar. Luego, se presentan orientaciones para su desarrollo, con una propuesta de actividades y metodologías divididas en momentos de la clase. Específicamente se detallará para facilitadores/as de cada módulo la organización de las sesiones de trabajo. Se presentarán de esta forma todas las clases que componen el programa. Es importante destacar que las actividades y profundidad de los contenidos son propuestos como un mínimo a desarrollar buscando que cada participante pueda adquirir estos conocimientos.

Cada facilitador/a deberá adaptar las actividades y contenidos de acuerdo con la realidad del grupo de emprendedores/as con los que trabaje. Por lo tanto, este manual es una herramienta dinámica, al servicio de los/las profesionales que serán facilitadores/as del aprendizaje que, por su profundidad y complejidad, será construido de forma personalizada y diferente en cada uno de los espacios en que se aplique este curso.

Cada clase se ha construido teniendo a la vista 2 enfoques metodológicos que en conjunto logran el cumplimiento de los aprendizajes esperados:

1. Aprendizaje experiencial

Cada participante tendrá un rol activo en su propio aprendizaje, orientando los contenidos entregados en función de sus propias necesidades y requerimientos personales, para lograr potenciar sus competencias y conocimientos de acuerdo a su propio descubrimiento. Por ende, la clase es un proceso de descubrimiento y crecimiento tanto personal como profesional, de manera continua, por medio de sus propias experiencias.

Este método de aprendizaje experiencial es llevado a cabo por 4 etapas, a saber:

- a. La conceptualización, espacio en el que se entregan los conceptos y contenidos sobre determinadas temáticas, necesarias para la adquisición de nuevos conocimientos.
- b. La experiencia activa, momento en que se llevará a cabo de forma práctica lo aprendido para tomar decisiones y resolver problemas. En esta etapa se valora concretamente la tarea realizada, por lo que el/la participante se transforma en un/a agente activo en la construcción de su propio aprendizaje.
- c. La experiencia concreta, lugar en que se aplica en terreno lo aprendido, valorando las personas con las que se relaciona para llevar a cabo las tareas. En este espacio, emprendedores/as logran relacionarse entre sí para compartir su propio aprendizaje, que se ve enriquecido en la comunicación y el diálogo con otros/as.
- d. La reflexión, etapa por la cual los/las participantes asimilan lo aprendido durante la experiencia, integrando de la forma más significativa posible el nuevo conocimiento a su propia realidad, buscando su utilidad y pertinencia para la resolución de problemas, la toma de decisiones u otros aspectos relevantes para su vida cotidiana.

2. Asesorías técnicas individuales y grupales

Las asesorías técnicas corresponden a módulos que se insertan en momentos específicos del programa para evaluar los aprendizajes en torno a los diversos contenidos y competencias trabajadas en clases. La orientación de estos módulos es entregar información a facilitadores/as para una constante evaluación de los ritmos de aprendizaje presentes en cada curso. Estos módulos están en puntos específicos del programa, en forma de hitos, y pueden ser asesorías personales o grupales.

La primera de ellas dice relación con un trabajo personalizado con cada participante, que se orienta a guiar el proceso de cada uno/a en torno a su emprendimiento. El segundo tipo de asesoría, la grupal, se enfoca en un trabajo colaborativo los/las participantes en torno a la elaboración de mejoras continuas al negocio, a través del uso de elementos técnicos aprendidos en clases y mediante la metodología de aprendizaje experiencial.

La propuesta de desarrollo de las sesiones y asesorías es:

Módulo 1: una asesoría grupal de 3 horas donde se revise y valide con cada emprendedor/a su modelo de negocios Canvas. Esta asesoría debería realizarse entre la Clase 4 y la Clase 5 del módulo 1.

Módulo 2: dos asesorías grupales de 3 horas cada una. La primera, donde se espera que ajusten su modelo de negocios con los nuevos contenidos, debería ser luego de la Clase 3 del módulo 2. La segunda debería realizarse al finalizar el módulo para la construcción de un plan de implementación de herramientas digitales.

Módulo 3: una asesoría individual de 2 horas al finalizar el módulo, donde se debería orientar a el/la emprendedor/a respecto del proceso y forma de formalización de su negocio.

Módulo 4: una asesoría individual de 2 horas, donde el/la emprendedor/a debiera construir un presupuesto proyectado para un año en su emprendimiento al finalizar el módulo.

Módulo 5: dos asesorías, una grupal y una individual. La grupal debería ser el espacio para que cada emprendedor/a realice su pitch comercial y presente su plan de inversión. Debiera suceder luego de la Clase 3 del módulo 5. Al finalizar el módulo se debe hacer la asesoría individual de cierre, donde el/la emprendedor/a construya su plan de crecimiento.

Las pautas para las asesorías, así como las evaluaciones, las encontrarás al final del manual, luego de las clases.

Te invitamos usar este manual como una herramienta para el desarrollo del programa, ajustándolo a tus preferencias, a la realidad del grupo de participantes con quienes trabajarás y logrando que cada emprendedor/a construya su propio aprendizaje y ponga en uso en su empresa las herramientas que se entregan.



MÓDULO 1



ESTOY EMPRENDIENDO



CLASE 1:

¿QUÉ QUIERO LOGRAR CON MI EMPRENDIMIENTO?

Aprendizaje esperado:

Reconocer el proceso para aprender considerando sus motivaciones y creencias limitantes para el emprendimiento.



Contenidos:

- > Reconoce sus motivaciones y creencias limitantes para emprender a partir de la observación de sus juicios y afirmaciones.
- > Reconoce el proceso de aprender a aprender y de visión de aprendizaje para el desarrollo de su emprendimiento.



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de esta actividad es dar la bienvenida a los/las participantes y levantar sus expectativas y motivaciones respecto al curso.

Actividad:

¿CÓMO LLEGAMOS Y QUÉ QUEREMOS APRENDER?

Contenidos:

- Expectativas de aprendizaje
- El emprendedor/a como observador/a: emociones, cuerpo, lenguaje.

Insumos:

- Pizarra digital
- Zoom

Estrategia didáctica:

Lluvia de ideas o discusión guiada

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Da la bienvenida al curso y al primer módulo del programa. IPF: tu rol en esta primera actividad es dar la bienvenida a quienes participan del programa y levantar sus expectativas acerca del curso, para identificar al grupo y conocerse.

2- Cuando quienes participen se encuentren en la sala de Zoom, luego de la bienvenida, plantea la siguiente pregunta:

- ¿Con qué estado de ánimo llegan a esta clase?

3-Solicita que anoten su estado de ánimo en una pizarra virtual. IPF: Procura generar un ambiente agradable y acogedor.

4-A continuación, preséntate.

IPF: cuenta tu experiencia profesional, formación académica y tus motivaciones para trabajar como facilitador/a del programa. Luego, realiza la bienvenida al programa y da las gracias a cada persona por estar dando un paso importante en el camino de su emprendimiento. Lee y agrupa los estados de ánimos que escribieron en la pizarra virtual en positivos y negativos. Potencia aquellos estados de ánimos positivos, haciendo hincapié en que abren posibilidades y ayudan al aprendizaje e invita a los que tienen estados de ánimos negativos a hacer el esfuerzo de dejar esa carga emocional fuera de la clase y regalarse este espacio de aprendizaje.

5-Entrega información acerca del programa.

IPF: explica en detalle el programa y su objetivo principal, qué se trabajará en cada módulo, las metodologías de trabajo y actividades. Deja claro las fechas y horarios de cada actividad (se sugiere incorporar las actividades sumativas y formativas y las ponderaciones de estas para el curso).

6-Finalmente abre un espacio de consultas, pregunta si hay dudas del curso y del proceso.

IPF: modera la conversación para generar cercanía y confianza. Las actividades están diseñadas para romper el hielo y generar confianza entre participantes.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO



Momento de la clase: 2

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de esta actividad es comprender el concepto del observador/a y las 3 dimensiones que lo componen: lenguaje, cuerpo y emociones.

Actividad:

¿QUÉ OBSERVADOR/A SOY?

Insumos:

- Material de apoyo creado por el facilitador/a
- Pizarra virtual
- Imagen keniana

Estrategia didáctica:

Debate o foro

Instrucciones de la actividad

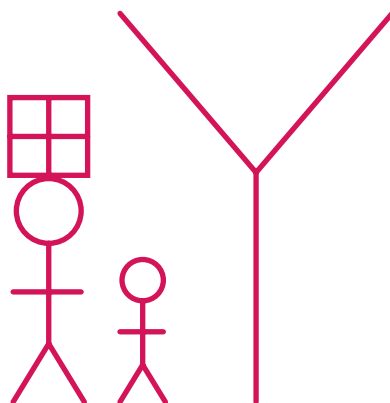
Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Inicia mostrando una foto del ejercicio del keniata, consulta a los/las participantes qué ven en la imagen.

IPF: levanta diferentes opiniones de participantes, promueve la participación de todo el grupo.

2- Ahora, indica que este mismo dibujo en Kenia significa algo distinto en diferentes lugares. Por ejemplo, para la mayoría de la cultura occidental significa una familia con una casa, en cambio para la cultura oriental, específicamente en Kenia, la mayoría de las personas respondieron que ven a una mamá con su hijo caminando a buscar agua con el cesto en la cabeza, bajo un árbol.

Ejercicio Keniata:



3- Introduce el concepto de el/la observador/a y da nuevos ejemplos.

4- Consulta a los/las participantes, ¿cómo influyen estas variables en nuestro emprendimiento?

IPF: luego de discutir la pregunta anterior, explica los 3 factores que influyen en nuestro observador/a: lenguaje, cuerpo y emociones. Comenta que esto no solo incluye nuestra historia, costumbres y cultura, sino que también las emociones que tenemos condicionan en cómo vemos el mundo, al igual que nuestro cuerpo. Entrega ejemplos.

5- Termina la actividad con preguntas de reflexión: ¿cómo creen que sus estados de ánimos influyen en su negocio?, ¿cómo influye el bienestar emocional y físico en el camino para lograr y alcanzar nuestros sueños?

IPF: motiva constantemente la participación de las personas durante tu presentación, levantando opiniones y generando discusión.



Momento de la clase: 3

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de esta actividad es que los/las participantes se presenten, se conozcan e identifiquen qué aportará cada uno al grupo.

Actividad:

CONOCIÉNDONOS

Contenidos:

- Expectativas
- Escuchar

Estrategia didáctica:

Esta actividad puede tener distintas variaciones, por ejemplo, si hay mucha gente en sala, se pueden armar grupos de 4 personas para que se presenten y después levantar las impresiones.

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

Pedir a cada persona que se presente al curso en 1 min, contestando estas 4 preguntas y que vayan levanten la mano cuando las hayan contestado:

1. ¿Cuál es mi nombre o apodo?
2. ¿Cuál es mi emprendimiento?
3. ¿Qué quiero lograr o aprender con este curso?
4. ¿Qué quiero entregar/aportar al grupo?

Se puede ir anotando en una pizarra virtual las respuestas a las preguntas, ¿qué quiero lograr o aprender en este curso? Y ¿qué quiero aportar al grupo? Sacar pantallazo a las respuestas, para tener un respaldo de la actividad donde podrá cotejar la información al final del programa y revisar con los/las participantes si se cumplieron o no las expectativas e intenciones de ellos/as, si germinaron nuevas o simplemente cambiaron a lo largo del curso.



Momento de la clase: 4

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de esta actividad es que los/las participantes puedan conocer el funcionamiento de la plataforma a usar.

Actividad:

EXPLICACIÓN DE LA PLATAFORMA

Estrategia didáctica:

Esta actividad puede tener distintas variaciones, por ejemplo, compartiendo pantalla o mediante un ppt colocando pantallazos de la página web indicando donde presionar para acceder a cierto lugar.

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

Lo principal de esta actividad es que se pueda ir mostrando el funcionamiento de la plataforma Moodle, donde tienen que ir viendo sus clases asincrónicas, los videos, las actividades y las evaluaciones.

Se recomienda dar un "tour" por la página compartiendo pantalla o generar un ppt con los pantallazos de la plataforma y cómo usarla. Es importante que los/las participantes no queden con ninguna duda ya que será muy importante que sepan usar de manera correcta el sitio web.

Toma el tiempo necesario para responder todas las dudas o inquietudes.



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 5

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de esta actividad es que los/las participantes puedan conocer el funcionamiento de la plataforma a usar.

Actividad:

MIS SUEÑOS Y MOTIVACIONES PARA EMPRENDER

Contenidos:

- Motivaciones para emprender

Estrategia didáctica:

Compartir experiencias en ejercicio guiado.

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

Solicita a los/las participantes que completen el ejercicio “Mi sueño de emprendimiento”, elaborando un listado de las cosas que les motivaron a emprender y realizando un dibujo de cómo se imaginan en 5 años. Instrucciones de la actividad:

1. Escribe a continuación un listado de las diversas motivaciones que te impulsaron a emprender. Estas motivaciones pueden vincularse a personas, familiares, razones económicas, de realización personal y otras. Anota todo lo que consideres importante.
2. Una vez que termines de anotar tus motivadores, cierra los ojos e imagina cómo te ves con tu emprendimiento en 5 años más. Ayúdate a imaginar con las siguientes preguntas, ¿cómo está mi negocio?, ¿sigo donde mismo o estoy en otro lugar?, ¿qué productos o servicios ofrezco?, ¿quienes trabajan conmigo? Una vez que lo visualizas, dibuja en el espacio de abajo como te viste a ti y tu negocio. Puedes agregar, si lo deseas, palabras, frases o conceptos para complementar tu dibujo. Una vez terminado el dibujo sigue las instrucciones de tu facilitador/a.

Una vez que terminen, divide la sesión en parejas o tríos y pide a cada participante que cuente al otro/a sus motivaciones y que explique su dibujo.

Elegir a dos voluntarios/as y que un/a participante explique las motivaciones y sueños que escuchó de su compañero/a.

Finalmente reflexiona acerca de la importancia de los sueños y motivadores para emprender y concluye mostrando cómo los sueños y motivaciones son distintos en cada persona, dado que todos/as tenemos gustos, preocupaciones y deseos diferentes, que van relacionados con nuestra historia y experiencia.



CLASE 2:

APRENDER PARA EMPRENDER

Aprendizaje esperado:

Reconocer el proceso para aprender, considerando sus motivaciones y creencias limitantes para el emprendimiento.



Contenidos:

- > Reconocer sus motivaciones y creencias limitantes para emprender, a partir de la observación de sus juicios y afirmaciones.
- > Reconocer el proceso de aprender a aprender y de visión de aprendizaje, para el desarrollo de su emprendimiento.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 10 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es dar la bienvenida a la clase y sintetizar lo revisado en la clase anterior.

Actividad:

SÍNTESIS DE CONCEPTOS

Contenidos:

Motivaciones para emprender, emprendedor/a como observador/a con cuerpo, emociones y lenguaje.

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra virtual

Estrategia didáctica:

Debate

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Da la bienvenida a los/las participantes, agradeciendo por su colaboración en la clase anterior y comentando brevemente lo que se revisará en esta sesión.

IPF: Temáticas a revisar en esta clase: cómo el lenguaje es capaz de transformar aquello que observamos, abriendo o cerrando espacios de acción y la importancia de ser conscientes de los aprendizajes personales.

2- Invita a recordar los principales conceptos trabajados la clase anterior, realizando algunas preguntas de activación como: ¿por qué decidiste emprender?, ¿cuáles fueron tus motivaciones?, ¿recuerdas las tres dimensiones del observador/a?, ¿cómo nuestras emociones influyen en nuestra percepción?

IPF: recuerda que puedes agregar otras preguntas, según el enfoque con el que guíes el debate.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 45 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es identificar juicios personales y cómo estos pueden abrir o cerrar espacios de acción para tu futuro.

Actividad:

MI FUTURO SEGÚN MIS JUICIOS

Contenidos:

Juicios personales

Insumos:

- Pizarra virtual
- Material de apoyo con definiciones clave, juicios y afirmaciones

Estrategia didáctica:

Actividad colaborativa

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- En la actividad encontrarán las siguientes preguntas: ¿cuáles son los juicios que tienes de ti mismo/a?

Una vez terminada, escriban en la columna siguiente la predicción que tienen para sí mismos/as dado ese juicio; es decir, qué pasará en sus futuros si mantienen ese mismo juicio que tienen de sí mismos/as.

2- Indica a los/las participantes que cuentan con 5 minutos para responder.

3- Una vez que han terminado de anotar sus respuestas en el manual, solicítales que formen parejas de trabajo y que compartan sus reflexiones. También tienen 5 minutos para compartir.

4- Por último, invítales a que trabajen en la siguiente pregunta: ¿qué juicios, de los antes descritos, deberían cambiar para lograr sus objetivos de negocio?, y ¿cómo podrían hacerlo?

5- Les invitamos a anotar. Indica que tienen 5 minutos para hacerlo.

6- Para dar cierre a la actividad, busca voluntarios que deseen compartir sus reflexiones y observaciones con el grupo.

IPF: incentiva la participación a la conversación como moderador/a a través de preguntas como: ¿qué conversaron?, ¿cuáles fueron los juicios que encontraron?, ¿son justos estos juicios sobre ustedes mismos/as?, ¿estos juicios les fueron impuestos por otros o ustedes mismos/as los construyeron?

Momento de la clase: 3

Duración: 45 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es reconocer el concepto de aprender y los pasos de una ruta de aprendizaje

Actividad:

MI RUTA DE APRENDIZAJE

Contenidos:

Aprender a aprender

Insumos:

- Pizarra virtual
- Material de apoyo con definiciones clave

Estrategia didáctica:

Actividad colaborativa

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1- Pide a los/las participantes que formen grupos de 2 o 3 integrantes.
- 2- Luego, solicita que cada participante comparta con su grupo en unos minutos la última experiencia de “aprendizaje que tuvo”. Dar tiempo para que todos/as compartan.
- 3- Una vez finalizado el tiempo, invita a reflexionar al grupo completo con las siguientes preguntas: ¿qué les llevó a iniciar un proceso de aprendizaje?, ¿fueron conscientes del inicio del proceso?, ¿finalizaron el proceso?, ¿lo hicieron solos/as o tuvieron ayuda de otras personas?

IPF: Explicar el concepto de aprender y condiciones para el aprendizaje, reforzar que se requiere compromiso, dedicación y estar muy conscientes del proceso de aprendizaje que se quiere seguir. Para esto se propondrá una ruta de aprendizaje.

- Se recomienda presentar las etapas del “aprender a aprender” luego de la reflexión de la actividad, se sugieren las preguntas: ¿por qué es importante aprender para emprender?, ¿han aprendido algo en el pasado que les haya servido para su negocio?

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 4

Duración: 15 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es desarrollar un compromiso de aprendizaje que sirva de ruta para lo que presentará el curso, que el emprendedor/a se comprometa a...

Actividad:

MI COMPROMISO PERSONAL DE APRENDIZAJE

Contenidos:

- Aprender a aprender
- Viaje del emprendedor/a

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo



Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Pide al grupo que busque la actividad “Mi compromiso de aprendizaje” en el Manual de el/la Participante.

2- Solicita a cada participante que escriba en su manual, en 5 minutos, su “compromiso de aprendizaje”.

IPF: es importante sellar un compromiso personal de aprendizaje. Para esto, es ideal que se basen en las respuestas de la actividad anterior, recuérdales esta información relevante.

Guía y procura que cada participante escriba un compromiso. Puedes reforzar que el compromiso es personal y dependerá de los desafíos y expectativas de cada uno/a.

3- Una vez que han terminado de escribir sus compromisos, pide a los/las participantes leer su compromiso en voz alta para quienes están presentes.

IPF: recuerda que debe quedar registrado de forma individual y personal en sus manuales.

4-Realiza el cierre de la clase.

IPF: puedes agradecer la participación, invitar a la próxima clase e indicar las temáticas de esta.



CLASE 3:

MI MODELO DE NEGOCIOS

Aprendizaje esperado:

Aplicar los elementos claves de un emprendimiento, para la construcción de su modelo de negocios.



Contenidos:

- > Identificar los nueve bloques del Canvas para la descripción de un modelo de negocios.
- > Describir su emprendimiento mediante la metodología de modelo de negocio Canvas.



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 10 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es dar la bienvenida a los/las participantes y recapitular los principales temas de la clase anterior. Además, comunicar el objetivo y aprendizajes esperados de la clase.

Actividad:

BIENVENIDA

Contenidos:

Modelo de negocios, herramienta Business Model Canvas

Insumos:

- Pizarra virtual

Estrategia didáctica:

Debate guiado

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Da la bienvenida a los/las participantes a esta sesión y explora los aprendizajes de las sesiones anteriores.

IPF: se sugiere iniciar la clase con lo siguiente:

a. Preguntar quiénes de los/las participantes podrían contar de qué se trataron las sesiones anteriores y complementar con la intervención de quienes quieran aportar.

b. Recoger los comentarios e intervenciones y resumirlas en un concepto simple.

c. Por ejemplo: "Es importante conectarnos con nuestros propósitos para emprender, así como en las necesidades de aprendizaje para poder desarrollar adecuadamente nuestra idea de negocio o emprendimiento".

2- Mostrar en la pizarra el propósito de la clase y los contenidos que serán abordados en esta sesión.

IPF: indica el objetivo de la clase, que es identificar los elementos clave de un emprendimiento para la construcción de su modelo de negocios, reconociendo la herramienta Business Model Canvas y aplicándola a su emprendimiento.

Momento de la clase: 2

Duración: 90 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es profundizar en los elementos relevantes de la definición de cada uno de los 9 bloques del Canvas, e identificar las definiciones propias de cada participante para su modelo de negocios.

Actividad:

CONSTRUYENDO EL CANVAS BLOQUE A BLOQUE

Contenidos:

- Business Model Canvas.
- Identificación de clientes, segmentación, segmento objetivo.
- Propuesta de valor, patrones de valor.
- Canales, 5 fases del contacto con los clientes.
- Relaciones con clientes.
- Estructura de ingresos, flujos, rentabilidad.
- Actividades clave.
- Recursos clave.
- Socios estratégicos.
- Estructura de costos.

Insumos:

- Pizarra

Estrategia didáctica:

Expositiva

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Indica la definición del concepto de cada bloque, siguiendo el orden (clientes, propuesta de valor, canales, relaciones, flujo de ingresos, actividades clave, recursos clave, alianzas y estructura de costos),
IPF: entrega referencias y ejemplos prácticos para cada uno de los conceptos necesarios para su entendimiento, así como las preguntas gatillantes o de activación que ayudan a identificar cada bloque. Repite el mismo esquema por cada uno de los 9 bloques del Canvas.
2. Aclara las dudas que puedan surgir y pregunta cómo definirían dicho bloque para el caso ejemplo.
3. A continuación, con la ayuda de los/las participantes, completen el Canvas de la pizarra, pantalla, o papelógrafo.
IPF: guía al curso a completar los diferentes cuadros, entregando nuevamente las definiciones al realizar el desarrollo de cada uno de los bloques, con la aplicación del caso de emprendimiento.
4. Finalmente, pídeles a que escriban en su hoja Canvas la definición para su propio emprendimiento, en relación al bloque recién descrito



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 3

Duración: 15 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es resumir los principales temas revisados en la clase.

Actividad:

CONCLUSIONES Y CIERRE DE LA CLASE

Contenidos:

Los revisados en la clase

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Plumones
- Lápices

Estrategia didáctica:

Mesa redonda, foro

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Levanta apreciaciones de cómo les fue definiendo su propio Canvas, la facilidad o dificultad de completarlo y cómo evalúan su resultado.
IPF: pregunta qué les parece el resultado de ver su negocio descrito en una hoja, pidiéndoles que indiquen para qué creen que les puede servir. Anotar las principales ideas de esta pregunta en la pizarra.
2. En base a las apreciaciones levantadas, invítales a reflexionar acerca de la utilidad de la herramienta para cualquier etapa de un emprendimiento.
IPF: nuevamente reflexionen acerca de la utilidad del Canvas para comunicar y compartir la idea de un emprendimiento de manera rápida, simple y gráfica. Analiza su coherencia en las interrelaciones de todos sus bloques, permitiendo entender cómo hace un emprendimiento para ganar dinero creando, distribuyendo y capturando valor, a través de sus productos y servicios.
3. Para dar cierre a la clase, consulta qué se llevan como aprendizaje de la clase y cómo se sienten al cierre de esta.
IPF: agradece la participación del grupo, y deja la invitación para la próxima clase. Enuncia los próximos temas a tratar en el módulo 1 (habilidades emprendedoras y ruta de aprendizaje).



CLASE 4:

CREANDO MI RUTA DE EMPRENDIMIENTO

Aprendizaje esperado:

Diseñar su ruta para el emprendimiento, a partir de características y habilidades personales y aspectos clave de su negocio.



Contenidos:

> Definir su ruta personal para desarrollar su emprendimiento en base a su realidad y a la ruta del emprendedor/a definida

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 45 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es descubrir, a través de una experiencia pasada, las habilidades emprendedoras que han puesto en práctica los/las participantes.

Actividad:

MI MEJOR MOMENTO EMPREENDEDOR

Contenidos:

Habilidad

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices
- Post it
- Cartulinas

Estrategia didáctica:

Trabajo colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1- Inicia indicando la definición de qué es una habilidad y enunciar ejemplos sin entrar en la teoría aún.
- 2- Pide al grupo que cierren sus ojos y visualicen un momento en el cual se sintieron exitosos/as como emprendedores/as o que tomaron una buena decisión o acción.
IPF: por ejemplo, captaron un buen cliente, crearon un nuevo producto, hicieron una compra conveniente para su negocio, postularon a algo, etc. Un momento que les haya generado satisfacción.
- 3- Solicita a cada participante que escriba en un papel la habilidad que puso en práctica en ese momento y que le ayudó a tener éxito.
- 4- Una vez listos los papeles, pídeles que formen grupos de 5 personas para compartir sus hallazgos y agrupar las habilidades que se parecen.
- 5- Luego de que los grupos han compartido su experiencia, busca voluntarios/as para que expongan cuáles han sido las habilidades que tienen en común.
IPF: luego de algunas exposiciones, induce a la reflexión del curso, ¿de qué se dieron cuenta? Muy probablemente se den cuenta que se requieren ciertas habilidades de manera transversal, direcciona la conversación a este punto.
- 6- Recuerda a los/las participantes que registren lo revisado en su manual en la actividad **“Mi mejor momento emprendedor”**.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 15 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es identificar el sueño laboral y personal del emprendedor/a.

Actividad:

CONSTRUYENDO EL CANVAS BLOQUE A BLOQUE

Contenidos:

Ruta de emprender

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices
- Sueño definido en la clase 1

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Comienza preguntando, ¿qué sueño personal tienes a un plazo de 5 años? y ¿qué sueño tienes con tu negocio a 5 años?, ¿cómo se relacionan ambos sueños?

IPF: para comenzar a construir nuestra ruta personal para emprender, es necesario establecer un objetivo claro y realista. Por ejemplo, es muy subjetivo decir “quiero crecer”, en cambio, es más concreto decir “en 3 años más quiero estar formalizado/a con un local físico en el centro de mi ciudad”. También debemos procurar que sea un sueño alcanzable, por ejemplo, sería inalcanzable para alguien con una idea de negocios proponerse estar exportando en un mes.

2- Luego de la reflexión, solicítales que registren sus respuestas en el Manual de el/la Participante, en la actividad “Mi sueño laboral y personal”.

3- Una vez registradas las respuestas, pide a los/las participantes que formen parejas para evaluar de forma cruzada si su sueño cumple con los criterios de ser realista y alcanzable.

Momento de la clase: 3

Duración: 10 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es transformar el sueño definido en un objetivo.

Actividad:

DE SUEÑOS A OBJETIVOS

Contenidos:

Ruta de emprender

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo



Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Pide a los/las participantes que reescriban el sueño definido en la actividad anterior.

IPF: indica que, para realizarlo, deben considerar la evaluación y comentarios del compañero/a. Seguir la forma de “abrir un local en el centro de la ciudad en 5 años” y evitar la forma “Mi sueño es...”, la idea es que se redacte como un objetivo.

2. Recuérdales registrar sus respuestas en la actividad “De sueños a objetivos” en el Manual de el/ la Participante.

IPF: si quiere lograr su objetivo a 5 años, ¿qué debe lograr a los 3 años? Ejemplo: si quiero abrir mi local en 5 años, en el año 3 debo estar vendiendo al menos 1 millón de pesos al mes. Llenar plantilla número 2.

Ahora, a 1 año. Siguiendo con el ejemplo anterior, en 1 año debería estar formalizado/a.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 4

Duración: 15 minutos

Objetivo: Resumir los principales temas vistos en la clase.

Actividad:

RECOPIRAR PRINCIPALES APRENDIZAJES DE LOS/LAS PARTICIPANTES

Contenidos:

Ruta de emprender

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Plantea las siguientes preguntas: ¿cuál es el principal aprendizaje que se llevan hoy?, ¿qué se comprometen a hacer para cumplir su ruta de emprendimiento de ahora en adelante?

IPF: pregunta a viva voz los aprendizajes y compromisos. Dependiendo de la cantidad de participantes y tiempo disponible, es ideal que todos/as puedan, al menos, decir en voz alta su compromiso.

2- Induce compromisos del siguiente estilo:

Monitorear avances cada un mes

Poner metas pequeñas semanales

Revisar periódicamente logros

Pedir ayuda

3- Recuérdales registrar sus respuestas en la actividad “¿Qué aprendí? Y ¿qué haré distinto de ahora en adelante?” en el Manual de el/la Participante .



MÓDULO 2



DISEÑANDO Y VALIDANDO MI EMPRENDIMIENTO



CLASE 1:

¿QUIÉN ME COMPRA?

Aprendizaje esperado:

Elaborar una propuesta de valor, en coherencia con las necesidades, deseos e inquietudes de sus clientes.



Contenidos:

> Identificar los segmentos de cliente y sus necesidades e intereses, de acuerdo con su emprendimiento.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es dar la bienvenida al nuevo módulo y recapitular lo que hemos avanzado hasta ahora. Además de dar a conocer los criterios de evaluación, para continuar con los conceptos.

Actividad:

CON LO APRENDIDO HASTA AHORA, ¿CÓMO SEGUIMOS?

Contenidos:

Segmentación de clientes

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Lluvia de ideas

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Da la bienvenida al módulo.

IPF: el propósito es motivar la participación, indicar de qué tratará este módulo y esta primera clase.

2-Forma grupos de aproximadamente 5 personas.

IPF: la cantidad de participantes de cada grupo dependerá del número total del curso.

3-Realiza una lluvia de ideas.

IPF: dirige la actividad como moderador/a, realizando preguntas motivadoras, como por ejemplo: ¿qué esperan aprender en este nuevo módulo?

4-Una vez expuestas las preguntas, pide a los grupos que compartan sus opiniones entre ellos/ellas, asigna 10 minutos para que lo realicen.

IPF: asegúrate de que los grupos compartan sus opiniones, procura que todos los/las integrantes de los grupos participen.

5-Terminados los 10 minutos, con el curso completo, pide a un representante de cada grupo que exponga lo conversado, como en una lluvia de ideas.

IPF: con los comentarios mencionados, anota un listado en una pizarra o papelógrafo, para luego dejar los términos que más se repitan o sean pertinentes a los contenidos que se revisarán en la clase.

6-Expone el AE y CE del de la clase.

IPF: la finalidad de exponer esta información es nivelar con las expectativas revisadas.

7-Y, por último, pide a cada participante que indique un concepto del módulo 1 que recuerde. Anótalos en la pizarra.

IPF: es importante recapitular los conceptos y temáticas del módulo 1, para incorporarlos con los nuevos contenidos.

Para recolectar los comentarios y opiniones de la mayor cantidad de participantes puedes incorporar herramientas como pizarras digitales, Mentimeter u otras similares que conozcas. Te sugerimos incorporar los conceptos que falte mencionar e indicar la importancia de lo revisado, ya que será aplicado en este módulo.

Ahora comenzaremos con el primer elemento del modelo Canvas: clientes.

Recuerda la herramienta “mapa de ruta” como documento guía y plan de acción para nuestro emprendimiento y que la actividad se debe realizar de forma dinámica para captar la atención de los/las participantes.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 40 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es reconocer la importancia de observar e indagar para conocer a sus clientes y mejorar el funcionamiento de su negocio

Actividad:

MIS CLIENTES: ¿A QUIÉN LE VENDÓ?, ¿QUIÉNES ME COMPRAN?

Contenidos:

Clientes y segmentación

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Trabajo colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Para comenzar la actividad, invita al curso a reflexionar sobre la importancia de observar el comportamiento de sus clientes de manera constante.

(IPF): recuerda el concepto de observador/a, consulta quien recuerda la importancia de desarrollar la habilidad de observar para sus negocios, a partir de las reflexiones de las personas.

2-Pídeles que formen parejas de trabajo. Deben realizar las preguntas adecuadas para conseguir toda la información posible de alguno de los/las clientes que tenga su pareja. Y luego la otra pareja debe realizar las preguntas para obtener la información.

(IPF): asesórales antes de comenzar, con sugerencias de preguntas cómo: dónde viven, su estilo de vida o si les gusta algún color en particular.

3-Indica que cada participante debe anotar las respuestas en el recuadro indicado, en el Manual de el/la Participante.

4-Después de realizar las preguntas pertinentes, las parejas deben compartir sus respuestas para ajustar las respuestas escritas en el cuadro.

5-Una vez que todas las parejas terminen de recopilar la información, reúne a todo el curso y plantea la siguiente pregunta: ¿cómo fue identificar a los/las clientes que les describieron sus parejas?

(IPF): invita y motiva al curso a responder la pregunta. Luego de escuchar algunas opiniones, cierra la actividad concluyendo que conocer a los/las clientes es un trabajo difícil, ya que a medida que los negocios van creciendo, la cantidad de clientes también, por lo que debemos utilizar algunas técnicas, luego agruparlos según tipos de clientes o segmentos de clientes como una estrategia de venta.

Momento de la clase: 3

Duración: 40 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es dar a conocer la herramienta mapa de valor, introduciendo el concepto de valor y dando énfasis en el valor a entregar a los clientes.

Actividad:

¿QUÉ VALOR LE ENTREGO A MI CLIENTE?

Contenidos:

Mapa de clientes o perfil de clientes

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Estudio de caso

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Inicia esta actividad realizando las siguientes preguntas a todo el grupo:

¿Qué acciones o trabajos realiza mi cliente con el producto/servicio que ofrezco?, ¿qué beneficios espera obtener el/la cliente a partir del producto/servicio ofrecido?, ¿qué frustraciones o dolores tiene el/la cliente a partir del producto/servicio ofrecido?

(IPF): motiva al grupo a responder y modera de forma ordenada una discusión respetuosa y constructiva.

2-Explica que utilizarán una nueva herramienta para conocer de mejor manera a sus clientes, esta vez utilizando la información que tenemos hasta ahora con el mapa de empatía e indica en detalle cómo se desarrolla el llenado del "mapa de clientes".

3-Indica a los/las participantes que es una actividad individual y cuentan con 30 minutos para realizarlo.

(IPF): idealmente, puedes sugerir que realicen el trabajo de forma grupal, para compartir sus dudas y aprendizajes.

4-Una vez terminado el mapa de clientes, busca un voluntario/a para compartir sus respuestas al curso y reflexionar en conjunto.

(IPF): Concluye con que es muy importante estar constantemente actualizando y ampliando sus productos/servicios según el comportamiento de sus clientes. Esto significa tener una relación cercana con sus clientes, por medio de los diversos canales identificados en el modelo Canvas.

En caso de no contar con un ejemplo, se sugiere continuar con el caso de éxito "Lucyta creaciones".

Momento de la clase: 4

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es que los/las participantes reconozcan la importancia de la validación en el negocio.

Actividad:

SINTONIZANDO

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje situado

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Da la bienvenida a la clase.

2- Invita a la clase a recordar de qué se trató la clase anterior.

IPF: se recomienda hacer preguntas abiertas como, ¿qué recuerdan de la clase anterior?, ¿qué fue lo que más les llamó la atención?

3- Luego presenta el título y objetivos de la clase e invita a los/las participantes a leer en sus manuales el caso “¿Qué y cuánto producir?”. Dale unos 5 minutos máximo para leer el caso individualmente y las preguntas.

4- Pídeles que formen grupos de 3 o 4 personas, para discutir las preguntas revisadas. Indica que tienen unos 15 minutos para compartir sus opiniones.

5- Finalmente pregunta a algunos voluntarios/as sobre la discusión que se generó en el grupo y qué soluciones encontraron.

IPF: puedes profundizar en algunas soluciones, como preparar una torta de cada sabor, analizando si es más o menos costosa que otras soluciones. Algunas ideas de solución de bajo costo pueden ser:

- Ofrecer las tortas a pedido y fabricar sólo aquellas que ya tengan venta segura.
- Hacer una encuesta respecto de preferencias de sabor y luego producir para salir a vender.
- Hacer sólo 3 opciones de torta y venderlas por porción, para analizar cuál de los tres sabores prefieren.

Para concluir, invítalos a reflexionar sobre la importancia de indagar en la opinión y preferencias de los/las clientes a bajo costo, sin invertir en grandes recursos en un comienzo, para luego en base al aprendizaje logrado con los/las clientes, poder crecer e invertir en productos o servicios ya validados con clientes.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 5

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es identificar los elementos clave para la construcción de valor para clientes y expresarlo en una frase simple, directa y entendible para ellos/as.

Actividad:

REFLEXIONANDO

Contenidos:

Lean Startup

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Plumones para pizarra
- Lápices
- Papelógrafo

Estrategia didáctica:

Síntesis

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Finalmente, revisa una vez más el ciclo Lean Startup.

IPF: destaca la importancia de la validación a bajo costo antes de realizar grandes inversiones o “apuestas” sin información de clientes.

2-Luego, invítales a seguir esta metodología a lo largo de todo el desarrollo de sus negocios, reforzando que es útil para comenzar, pasando de la idea al producto o servicio, pero también cuando ya se tiene un negocio avanzando para mejorar e innovar en las propuestas de valor.

3-Invita a los/las participantes a comentar abiertamente sus aprendizajes y conclusiones de la clase.

4-Registra las principales conclusiones en una pizarra o papelógrafo para que todos/as puedan leerlas.

IPF: guíales a practicar la escucha, intenta que participen activamente reforzando sus conclusiones. Deberían aparecer temas como la importancia de comenzar sin invertir grandes sumas para validar comercialmente las ideas, la relevancia de escuchar a clientes, entre otros.

Direcciona la reflexión para concluir la clase, en que el emprender es un aprendizaje constante, donde una y otra vez se debe buscar la mejora de la propuesta de valor, siempre pensando en las necesidades, preocupaciones e intereses de clientes, creciendo en base a supuestos validados comercialmente.

5-Para cerrar despide la sesión agradeciendo la participación del grupo.



CLASE 2:

CÓMO LLEGAR A MI CLIENTE IDEAL

Aprendizaje esperado:

Diseñar una estrategia de venta y marketing, considerando los canales de comunicación y distribución asociados a sus clientes.

Contenidos:

- > Establecer un proceso de venta para sus emprendimientos en coherencia con sus propuestas de valor y los segmentos de clientes identificados.
- > Elaborar un plan de marketing para sus emprendimientos, que considere la conexión entre sus propuestas de valor y los segmentos de clientes identificados.
- > Aplicar distintos canales de venta digitales y no digitales para la difusión y distribución de las propuestas de valor en sus emprendimientos.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es recopilar y resumir los aprendizajes de las clases anteriores del módulo

Actividad:

BIENVENIDA Y DESAFÍO: RESPUESTA RÁPIDA

Contenidos:

- Clientes
- Propuesta de valor
- Validación

Insumos:

- Manual de el/la Participante

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Realiza una bienvenida a la clase e invita al grupo a participar en la siguiente actividad, donde los/las participantes tendrán 5 minutos para resumir de la manera más acotada posible las respuestas a las siguientes preguntas:

- En base a lo aprendido en las clases anteriores: ¿qué quieren mis clientes?
- ¿Cuál es su producto/servicio ideal?, ¿cómo lo validé?

2-Una vez finalizado el tiempo, busca voluntarios/as para que expongan sus respuestas al resto de grupo.

IPF: la idea de la dinámica es que respondan en menos de 1 minuto. Idealmente puedes entregar un breve feedback y resumir que ya hemos visto quién es el cliente y qué busca, permitiéndoles entregar productos y servicios que se ajustan a sus necesidades. Debes plantear la actividad como un desafío, indicando que se trata de resumir los aprendizajes de las clases anteriores. El desafío es lograr que los/las participantes generen sus respuestas tipo, las cuales les servirán en el futuro para describir rápidamente su negocio, pitch, venta rápida, etc.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 15 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es entregar la definición de marketing e indicar sus distinciones y componentes

Actividad:

¿QUÉ ES MARKETING?

Contenidos:

Marketing

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Lluvia de ideas

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Pide a los/las participantes que indiquen sus percepciones sobre qué es el marketing, en una lluvia de ideas.

IPF: probablemente aparezcan respuestas como hacer ofertas, poner publicidad, hacer mi logo, etc. Plantear la pregunta, sin sesgos previos, y sin dar la definición para efectivamente levantar los conocimientos actuales de los/las participantes. Si no fluyen las ideas, inducir a través de preguntas como, ¿qué es para ustedes el marketing?, ¿con qué lo relacionan? Indica que no hay respuestas erróneas ya que todos/as están ahí para aprender.

2-Anota en la pizarra estas ideas indicadas por el grupo.

IPF: escribe las palabras en la pizarra de manera aleatoria, sin agruparlas aún de ninguna manera. Pueden utilizarse Post it o herramientas digitales como JamBoard u otras que conozcas.

3-Luego de recopilar algunas ideas, expone la definición de marketing que aparece en el marco conceptual.

IPF: indicar que es importante definir un objetivo para el marketing de la empresa, éstos pueden ser: vender más, posicionar a la empresa, fidelizar a clientes, etc. Invita a los/las participantes a reflexionar sobre cuál debería ser su objetivo de marketing. Dicho de otra forma, ¿qué acciones deberían tomar para cumplir sus objetivos de empresa?

4-Invítales a escribir su respuesta en el Manual de /el/la Participante.

Momento de la clase: 3

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es identificar los principales canales preferidos por sus clientes.

Actividad:

¿CÓMO LLEGO A MI CLIENTE?

Contenidos:

Canales

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Juego de roles

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Pide a los/las participantes que formen parejas de trabajo.

2-Solicita a las parejas que intercambien su Manual de el/la Participante donde tienen registrados los datos del arquetipo de cliente realizado en la actividad anterior, y que lean lo creado por sus compañeros/as.

IPF: asegúrate de que cada participante tenga construido su arquetipo de cliente para participar.

3-Una vez estudiados los datos del arquetipo de cliente de su compañero/a, pídeles realizar una dinámica de juego de roles, donde tendrán que actuar como si fueran ese cliente.

4-Ya en sus nuevos roles, pídeles que respondan las siguientes preguntas en parejas:

-¿Por dónde preferirías que te vendieran el producto o servicio?, ¿cómo te gustaría pagar?

-¿Cuánto tiempo quieres destinar para esa compra?, ¿online o presencial?

IPF: este juego de roles les invita a definir los canales ideales por los cuáles vender a ese cliente.

5-Para finalizar, recuérdales que anoten las respuestas en el Manual de el/la Participante, e invita a que confirmen la información con clientes reales luego de la clase.

Momento de la clase: 4

Duración: 40 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es definir cuál es mi estrategia de canales para llegar a mis clientes y reconocer tipos de canales.

Actividad:

¿CÓMO LLEGO A MIS CLIENTES?

Contenidos:

Canales, multicanal y tipos de canales

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje situado

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Comienza la actividad preguntando quién recuerda qué indica la casilla "Canales" en el Modelo Canvas.
IPF: entrega nuevamente la definición de canales para despejar las posibles dudas existentes.

2- A continuación, separa el curso en dos partes iguales, para que cada parte analice un caso.
IPF: los casos estarán en el Manual de el/la Participante.

Caso 1:

"El corte del Diego" es una peluquería nueva que llegó al barrio y ya lleva 2 años abierta. Cada vez llega más gente y se caracteriza por ser una peluquería de gran calidad, con cortes modernos y personalizados. Esto ha hecho que sean personas jóvenes las que asisten a la peluquería. Puedes reservar una hora por medio de una página web y con la hora que prefieras, como también realizar la cancelación de manera oportuna por el mismo medio, o enviando un mensaje por Instagram. Según los/las clientes, mantienen una comunicación bastante fluida por sus redes sociales, resolviendo dudas de los servicios y también publican contenido que tiene que ver con tipos de cabello, los cortes que les favorecen y también productos que son beneficiosos para el cuidado capilar. Daniela, quien se corta el cabello y tintura ahí hace un año aproximadamente, nos comentó que llegó ahí buscando en Google una peluquería cerca de su casa que cumpliera con ciertos objetivos. Su experiencia ha sido muy buena según la opinión que realizó en la reseña de Google, publicada hace 3 meses que dice lo siguiente: "Muy buena peluquería del sector, excelentes profesionales y muy buena atención. Puedes pagar directamente desde la página web al reservar tu hora, así no tienes problemas o más tiempo que perder.

Es un servicio rápido y son personas expertas quienes trabajan ahí. 100% recomendado para dejar en buenas manos tu cabello". Diego, el dueño de la peluquería, está buscando expandirse y le gustaría abrir otra sucursal en otra comuna y así llegar a nuevos y más clientes. Sin embargo, también hay muchas personas que por redes sociales preguntan si atienden a domicilio para no moverse de sus casas y estar más cómodas. Diego sabe que de esta manera lograría tener más clientes, pero parte de su propuesta de valor es la experiencia en la tienda física, donde además de ofrecer servicios relacionados a la peluquería, entregan bebidas y tragos para pasar el rato, con buena música y conversación. ¿Qué consejo le darías a Diego para hacer crecer su negocio?

Caso 2:

Humberto es un conocido peluquero que lleva más de 30 años cortando el pelo a personas del barrio donde vive y su casa queda contigua a la peluquería. El "salón Hum" es un prestigioso y tradicional lugar de peluquería, cuenta con más de 5 peluqueros/as de gran trayectoria, que a diario están con toda su horario copado debido a que tienen una agenda de clientes desde hace años y cada cierto tiempo aparecen en reconocidos diarios de la ciudad. Para reservar una hora, se debe llamar por teléfono o ir directamente a la peluquería para ver disponibilidad de tiempo.

Debido a la gran demanda, es difícil encontrar hora para ese mismo día. Hace un tiempo que Humberto está considerando la opción de ofrecer servicio a domicilio, a propósito de que una de sus clientas más antiguas no pudo asistir más a la peluquería por problemas de salud, y el mismo Humberto ya va a cortar y tinturar el pelo a su casa. A propósito de esto, varias personas le han preguntado si pueden realizar un servicio a domicilio y a algunas les ha dicho que sí, teniendo gran éxito para sus clientes, ya que, a pesar de ser un servicio más caro, están dispuestos/as a pagar por una atención en su propio domicilio.

Humberto debe tomar la decisión de ampliar su negocio para ofrecer un servicio a domicilio, ya que esto significaría contratar más gente, seguir cumpliendo en la tienda física y también disponer de alguna plataforma o herramienta digital para agendar las horas, ya que serían múltiples servicios funcionando en paralelo. ¿Qué consejo le darías a Humberto para hacer crecer su negocio?

3-Pide a los grupos que identifiquen todos los canales presentes en el caso de Diego/Humberto (según corresponda) y qué categoría corresponden (canales de difusión, comunicación o ventas).

IPF: luego entrega un consejo sobre la estrategia de canales que deberían tomar y por qué.

4-Luego invita al grupo completo a compartir sus experiencias en la sala.

IPF: concluye la actividad guiando la conversación, sobre la importancia de estar constantemente actualizando los canales de distribución, comunicación y ventas que disponen en sus emprendimientos, si sus clientes requieren de alguno o si hay alguno que ya no sirva. La estrategia de multicanales permite llegar a más clientes, siempre y cuando sea algo sostenible en su negocio.

5-Pídeles que realicen la actividad "¿Cómo llego a mis clientes?", en el Manual de el/la Participante.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 5

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es responder dudas, sintetizar lo aprendido y dar cierre a la clase.

Actividad:

¿QUÉ ME LLEVO?, ¿QUÉ DUDAS TENGO?

Contenidos:

Los revisados en la clase

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Síntesis

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Antes de finalizar la clase, invita a los/las participantes a que piensen lo que han aprendido en esta clase.

IPF: Guíales a las principales temáticas revisadas, sintetiza lo más importante de forma puntual.

2- Ahora consulta por las posibles dudas que puedan existir.

IPF: en lo posible siempre resuelve las dudas, trata al finalizar la clase resolverlas en conjunto con el grupo, pide apoyo a los/las participantes, para que entre ellos generen nuevos aprendizajes al enseñar a otros/as.

3- Recuérdales registrar estas reflexiones en el Manual de el/la Participante.

4- Finalmente se realiza una exposición al pleno, donde algunos participantes comenten ambos puntos: lo que se llevan y las dudas.



CLASE 3:

CREANDO UNA ESTRATEGIA DIGITAL

Aprendizaje esperado:

Diseñar una estrategia de venta y marketing, considerando los canales de comunicación y distribución asociados a sus clientes.



Contenidos:

> Aplica distintos canales de venta digitales y no digitales para la difusión y distribución de la propuesta de valor en su emprendimiento.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es dar la bienvenida a la clase y sintetizar lo revisado en la clase anterior.

Actividad:

RECORDANDO, ¿PARA QUÉ SIRVE EL MARKETING EN MI NEGOCIO?

Contenidos:

Definición de marketing y marketing digital

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1-Da la bienvenida al curso retomando lo visto las clases anteriores, pueden realizar entre todos/as un breve resumen de las temáticas revisadas que recuerden.
- 2-Para entrar en el tema de marketing, consulta qué opinión tienen referente a este y por qué creen es tan relevante para sus negocios.
- 3-Luego de reflexionar, lleguen a una decisión consensuada entre todos/as. Puedes tomar nota en la pizarra para mayor claridad.
IPF: procura que la definición mencione al menos al marketing como “el conjunto de herramientas y acciones que permiten comercializar de mejor forma los productos/servicios que ofrecemos y que es fundamental para potenciar las ventas”. Preguntaremos entonces, qué sería para ellos el marketing digital y si alguien lo ha implementado en su negocio.
- 4-Para cerrar la actividad, concluye con la siguiente pregunta:
-¿Qué es el marketing digital? No es solo tener redes sociales, una página web o un lugar donde subir contenido y recibir mensajes, sino que es llevar a cabo estrategias claras para conectar con nuestros/as clientes y hacer promoción de nuestros productos y servicios en distintas plataformas online, de manera de potenciar nuestro negocio. Tiene una gran ventaja respecto al marketing tradicional pues permite obtener información y estadísticas de las campañas y anuncios que se generen, de manera de poder analizar si se está cumpliendo con el objetivo que se propuso. Sin embargo, el objetivo sigue siendo el mismo, conocer a mis clientes para vender más.
IPF: intenta encauzar la discusión con la definición de marketing e insistir que es algo fundamental y muy necesario en esta época, aunque el uso de herramientas digitales es algo que se aprende y entrena.
- 5-Recuerda a los/las participantes registrar las respuestas a las reflexiones realizadas en la actividad en el Manual de el/la Participante.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 60 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es comprender que la marca es uno de los activos más importantes de una organización, para poder implementar cambios y modificaciones en la marca de cada participante.

Actividad:

RECONOCIENDO EL POTENCIAL DE MI MARCA

Contenidos:

- Marca
- Identidad de marca
- Logo

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices
- Sobres y logos

5 sobres (1 por grupo creado para la actividad), 1 logo tamaño carta en su interior y el nombre del



Argentina



ecuador
ama la vida



Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Pide a los/las participantes que formen grupos de 5 o 6 integrantes, (idealmente que se conformen 5 grupos en total para la siguiente actividad).

2-Ya en grupos, invítalos a definir qué es la marca y si creen que como emprendedores/as tienen una marca definida.

3-La siguiente actividad tiene como finalidad vincular el concepto de marca, aprendido, con algo tan común como son los países latinoamericanos.

4-Entrega a un representante por equipo un sobre cerrado con el logo de un país dentro de él y el nombre de éste en el exterior, de modo que sepan qué país le tocó. Indícales que no deben abrir el sobre hasta el final de la actividad.

5-Luego, solicita a los/las participantes que dibujen un logo para el país que les tocó, según cómo creen que debería ser.

IPF: para esto facilita hojas y lápices. Para aquellas personas que tengan alguna dificultad dibujando, indícales que pueden describir lo que imaginan.

6-Una vez finalizado el proceso, autoriza la apertura del sobre donde se encuentra el logo de la marca.

7-Una vez recibidos los logos, invítalos a comentar las siguientes preguntas, que también encontrarán en el Manual de el/la Participante en la actividad, "Reconociendo el potencial de mi marca".

- ¿Qué puntos de semejanza y diferencia puedes establecer entre la marca realizada individualmente y la que se expone?
- ¿Qué está transmitiendo la marca?
- ¿Qué inspira el logo?
- ¿Qué características se pueden mencionar de la marca?
- ¿Qué atributos se pueden mencionar respecto a la marca del país?
- ¿Qué beneficios tiene la marca?
- ¿Qué actitudes tiene la marca?
- Si la marca fuese una persona, ¿cómo se comportaría?
- ¿Estarías dispuesto/a a ir a ese lugar?

IPF: recuerda estar atento/a a resolver dudas en la parte de aplicación a cada negocio. En caso de que la persona esté recién con una idea de negocios, puedes indicar que el análisis, aunque no cumpla con ningún ítem del check list, señala las acciones que realizará en el cómo mejorar. Si es de preferencia del/la facilitador/a, se pueden reemplazar los logos por los de otras marcas.

8-Luego de la reflexión grupal, y que reconocemos la importancia de la marca y lo que inspira, invita a los/las participantes a analizar su propia marca según los criterios dispuestos en el Manual de el/la Participante, reconociendo cuáles son sus puntos débiles y cómo podría mejorar.

IPF: para realizar esta actividad, los/las participantes encontrarán 2 tablas para completar en sus manuales.

9-Una vez completado el ejercicio de manera individual, pide a 2 o 3 voluntarios/as compartir algunos de los resultados del ejercicio.

10-Cierra la actividad recordando que la marca es un activo importante de la organización y es clave en la estrategia de ventas, ya que es una primera impresión y cómo nos ven los/las clientes.

Momento de la clase: 2

Duración: 60 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es comprender que la marca es uno de los activos más importantes de una organización, para poder implementar cambios y modificaciones en la marca de cada participante.

Actividad:

RECONOCIENDO EL POTENCIAL DE MI MARCA

Contenidos:

- Marca
- Identidad de marca
- Logo

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices
- Sobres y logos

5 sobres (1 por grupo creado para la actividad), 1 logo tamaño carta en su interior y el nombre del país afuera.

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Pide a los/las participantes que formen grupos de 5 o 6 integrantes, (idealmente que se conformen 5 grupos en total para la siguiente actividad).

2-Ya en grupos, invítales a definir qué es la marca y si creen que como emprendedores/as tienen una marca definida.

3-La siguiente actividad tiene como finalidad vincular el concepto de marca, aprendido, con algo tan común como son los países latinoamericanos.

4-Entrega a un representante por equipo un sobre cerrado con el logo de un país dentro de él y el nombre de éste en el exterior, de modo que sepan qué país le tocó. Indícales que no deben abrir el sobre hasta el final de la actividad.

5-Luego, solicita a los/las participantes que dibujen un logo para el país que les tocó, según cómo creen que debería ser.

IPF: para esto facilita hojas y lápices. Para aquellas personas que tengan alguna dificultad dibujando, indícales que pueden describir lo que imaginan.

6-Una vez finalizado el proceso, autoriza la apertura del sobre donde se encuentra el logo de la marca.

7-Una vez recibidos los logos, invítales a comentar las siguientes preguntas, que también encontrarán en el Manual de el/la Participante en la actividad, "Reconociendo el potencial de mi marca".

- ¿Qué puntos de semejanza y diferencia puedes establecer entre la marca realizada individualmente y la que se expone?
- ¿Qué está transmitiendo la marca?
- ¿Qué inspira el logo?
- ¿Qué características se pueden mencionar de la marca?
- ¿Qué atributos se pueden mencionar respecto a la marca del país?
- ¿Qué beneficios tiene la marca?
- ¿Qué actitudes tiene la marca?
- Si la marca fuese una persona, ¿cómo se comportaría?
- ¿Estarías dispuesto/a a ir a ese lugar?

IPF: recuerda estar atento/a a resolver dudas en la parte de aplicación a cada negocio. En caso de que la persona esté recién con una idea de negocios, puedes indicar que el análisis, aunque no cumpla con ningún ítem del check list, señala las acciones que realizará en el cómo mejorar. Si es de preferencia del/la facilitador/a, se pueden reemplazar los logos por los de otras marcas.

8-Luego de la reflexión grupal, y que reconocemos la importancia de la marca y lo que inspira, invita a los/las participantes a analizar su propia marca según los criterios dispuestos en el Manual de el/la Participante, reconociendo cuáles son sus puntos débiles y cómo podría mejorar.

IPF: para realizar esta actividad, los/las participantes encontrarán 2 tablas para completar en sus manuales.

9-Una vez completado el ejercicio de manera individual, pide a 2 o 3 voluntarios/as compartir algunos de los resultados del ejercicio.

10-Cierra la actividad recordando que la marca es un activo importante de la organización y es clave en la estrategia de ventas, ya que es una primera impresión y cómo nos ven los/las clientes.

Momento de la clase: 3

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es introducir concepto de transformación digital como una transformación cultural

Actividad:

¿QUÉ ES Y PARA QUÉ ES LA DIGITALIZACIÓN?

Contenidos:

Transformación

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices
- Sillas

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Para comenzar, solicita al curso que formen un círculo con sus sillas, de la manera más cómoda posible, para hacer un ejercicio de reflexión:

-Pensemos que nos encontramos en el año 2000 (quienes no lo recuerden por ser muy jóvenes o cualquier otro evento, pueden imaginar cómo habrá sido).

Guión para reflexión sugerido (modificar según personas presentes en sala):

“¿Recuerdan colores?, ¿olores?, ¿cómo eran las calles, las casas, la ciudad?, ¿cómo uno/a se transportaba?, ¿qué estábamos haciendo en esa época quienes la recuerdan? Ahora volviendo al presente, ¿qué cosas han cambiado?, ¿dejamos de hacer ciertas cosas, o bien, hacemos cosas que no hacíamos antes?”

2- Abre el debate al círculo, pide opiniones respecto a las diferencias que ven para concluir que hay cosas que han cambiado, principalmente a propósito de la tecnología.

IPF: continúa la reflexión según las personas presentes en la clase, por ejemplo, desde la alarma que ya no suena en un reloj la mayoría de las veces, o la música que escuchamos, los mapas, a la rapidez con la que podemos comunicarnos con otra persona, que está al alcance del celular.

IPF: para hacer la reflexión, toma las instrucciones como referencia, cambia o induce ciertos contextos dependiendo del territorio y el nivel de adaptación digital de las personas en sala.

3- Luego, expone la definición del término de “transformación digital” como una transformación cultural, un cambio de comportamiento.

Momento de la clase: 4

Duración: 40 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es identificar herramientas digitales útiles y necesarias para mi negocio y clientes

Actividad:

¿QUÉ ES Y PARA QUÉ ES LA DIGITALIZACIÓN?

Contenidos:

- Herramientas para mejorar la gestión y administración de mi negocio
- Herramientas para mejorar la comunicación y canales con mis clientes
- Herramientas para la promoción de mi negocio
- Herramientas para la imagen de mi negocio
- Herramientas para la contabilidad de mi negocio
- Herramientas para la operación de mi negocio

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices
- Cuadro con ejemplos de las diferentes herramientas

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Para iniciar esta actividad, pide al curso que formen grupos, pero no cualquier grupo. Estos grupos deben tener alguna necesidad de sus clientes en común, detectadas en el ejercicio anterior, que pueda resolverse mediante alguna herramienta digital según cada tipo:

- Herramientas para mejorar la gestión y administración de mi negocio
- Herramientas para mejorar la comunicación y canales con mis clientes
- Herramientas para la promoción de mi negocio
- Herramientas para la imagen de mi negocio
- Herramientas para la contabilidad de mi negocio
- Herramientas para la operación de mi negocio

2-Una vez formados los grupos, deben compartir la información que tienen y conocen de las diversas herramientas.

IPF: debes entregar a cada grupo diversos ejemplos de cada tipo de herramientas para que puedan incorporar y compartir lo importante que es cada una de ellas, pero por sobre todo deben solucionar y mejorar en base a lo que sus clientes quieren o desean. El ideal es que, como facilitador/a, realices una investigación previa para encontrar herramientas adecuadas al grupo de participantes en el curso y también posibles actualizaciones de las herramientas propuestas.

3-Luego de compartir la información con sus grupos, pide a un/a representante de cada grupo que exponga al resto de los grupos.

4-Recuerda a los/las participantes que deben registrar las diversas herramientas que podrían servir para cada área, una vez que exponen los diversos grupos, en el Manual de el/la Participante, en la actividad "¿Qué herramientas digitales puedo incorporar en mi negocio?"

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 5

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es incentivar la participación en las clases siguientes.

Actividad:

PRÓXIMOS PASOS

Contenidos:

Objetivos y plazos para mejorar mi negocio

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Compartir acciones en el grupo en forma de compromiso

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1-Para terminar la clase, pide a cada participante que comparta una acción concreta que quiere hacer ahora con su negocio, a propósito de lo aprendido en los 2 módulos ya finalizados.
IPF: recuerda retroalimentar positivamente los comentarios de los/las participantes. Genera un ambiente de confianza y respeto para el grupo.
- 2-Cierra compartiendo que en el módulo siguiente conoceremos sobre los beneficios de la formación para emprendedores/as, para motivar la participación.
- 3-Agradece su presencia y participación en el módulo 2 e invitándoles a la próxima clase.
IPF: Motivar a los/las participantes con sus compromisos e introducir el nuevo módulo.



MÓDULO 3



FORMALIZANDO MI EMPRENDIMIENTO



CLASE 1:

¿POR QUÉ FORMALIZARME?

Aprendizaje esperado:

Identificar los beneficios y obligaciones de la formalización de un emprendimiento, considerando la legislación vigente.

.....

Contenidos:

- > Reconocer los beneficios derivados de la formalización para el desarrollo de su negocio.
- > Identificar las obligaciones derivadas de la formalización para la operación de su negocio

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es situar a los/las participantes en el tercer módulo, vinculándolo con lo aprendido en los módulos anteriores e identificar la predisposición al tema de la formalización.

Actividad:

¿QUÉ ME PASA CUANDO ESCUCHO “FORMALIZACIÓN”?

Contenidos:

Camino de el/la emprendedor/a

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1- Da la bienvenida a la clase de manera cercana y dinámica.
- 2- Indica el objetivo del módulo y de la clase.
- 3- Expone y recuérdales la información del camino del emprendimiento y sitúales en la fase de formalización.
- 4- Pide a los/las participantes que expresen en una palabra qué emoción viene a sus mentes al hablar de formalización.
IPF: se puede variar en la metodología para indagar en la predisposición de los/las participantes con el tema de la formalización, a través de dibujos, formas, colores, emojis, etc. El ideal es poder generar un espacio de confianza para levantar las reales percepciones. Puedes ayudar dando el ejemplo, diciendo tu percepción/sentimiento ante la formalización de manera breve. Por ejemplo: "La formalización me hace sentir confusión" o "Pienso en la formalización como una oportunidad".
- 5- A continuación, guíales en la reflexión sobre la predisposición general del grupo con el tema, sobre ¿qué nos gustaría que pasara para cambiar esa percepción?
IPF: en el caso de que las opiniones fueran negativas, predisuestas a la formalización, dirígeles a respuestas del tipo: me gustaría que fuera un trámite más sencillo, me gustaría aprender porque no entiendo nada, etc.
- 6- Para cerrar la actividad de inicio, indica que en este módulo adquirirán los conocimientos básicos para comprender sobre formalización sus beneficios y sus obligaciones.
- 7- Pídeles que registren sus respuestas en el Manual de el/la Participante, en la actividad "¿Qué me pasa cuando escucho "formalización"?"

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 1 hora

Objetivo: El objetivo de la actividad es situar simular el proceso de formalización de cada negocio, de la manera más realista posible.

Actividad:

ESTO NO ES UN SIMULACRO

Contenidos:

Proceso de formalización

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje situado

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Indica a los/las participantes que realizarán la simulación de su formalización.

IPF: si aún no tienen una idea clara de su negocio, pueden trabajar con datos ficticios. La idea es que todo el grupo llene los datos al mismo tiempo y a medida que se van explicando los conceptos.

2- Dirige el trabajo del grupo entregando las siguientes definiciones:

a. Constitución de la empresa. Ficha con las opciones de tipos de empresa y sus características, y ficha para llenar los datos que piden en www.registrodeempresasysociedades.cl. Crear cuadro resumen que indique dónde se hace el proceso y cuánto cuesta.

b. Inicio de actividades en SII. Ficha con datos a rellenar.

c. Permisos específicos.

d. Patente Municipal. Se requerirá explicar conceptos como "oficina virtual".

IPF: se explicito/a en cuánto a qué trámite se está realizando. Da las definiciones necesarias y guías para completar los datos. Cada formulario de trámite contiene un cuadro al pie con información adicional útil.

Si te encuentras en un lugar con poca accesibilidad a internet de los participantes o amplia brecha digital, se recomienda imprimir la información que se encuentra en los enlaces incluidos.

3- Recuérdales registrar sus reflexiones en el Manual de el/la Participante, en la actividad "Esto no es un simulacro".

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 3

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es resolver dudas y resumir los contenidos del módulo.

Actividad:

CIERRE

Contenidos:

Los revisados en la clase

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Lápices

Estrategia didáctica:

Trabajo colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1- Para dar cierre a la clase consulta si hay dudas referentes a lo aprendido en la clase.
IPF: indícales que es normal que existan dudas, dado que es un proceso complejo. Lo importante es saber a quién dirigir esas preguntas o donde buscar las respuestas. Invítalos a participar de manera cálida y respetuosa, trata de despejar la mayor cantidad de dudas y de que el grupo completo participe.
- 2- Respondan de forma grupal y para todos/as, la mayor cantidad de dudas que se presenten.
- 3- Pídeles que registren alguna de las consultas revisadas en el Manual de el/la Participante, en la actividad "Cierre", y lo más importante, cómo buscarán resolverla.
- 4- Cierra la clase y el módulo. Explica que a continuación iniciarán el módulo de gestión, agradeciendo por su participación.



MÓDULO 4



GESTIONANDO MI EMPRENDIMIENTO



CLASE 1:

CLAVES DE MI MODELO DE NEGOCIO

Aprendizaje esperado:

Identificar los recursos, actividades y aliados clave de su emprendimiento, por medio del uso de herramientas tecnológicas de apoyo y de gestión del tiempo.



Contenidos:

- > Reconocer los recursos y actividades clave para su emprendimiento en coherencia con la herramienta Canvas de modelo de negocio y la gestión y planificación de su negocio.
- > Reconocer la importancia de la generación de redes y capital social para el éxito de un emprendimiento.



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es integrar lo trabajado a cada modelo de negocios Canvas

Actividad:

COMPLEMENTANDO MI MODELO DE NEGOCIOS

Contenidos:

- Modelo de negocios Canvas
- Actividades clave
- Recursos clave
- Aliados/as clave

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1.- Para dar cierre a la clase, solicita a los participantes que vuelvan a sus puestos para realizar un último trabajo individual que será recopilar lo que se ha trabajado en clases.
- 2.- Pedir a los/as participantes que llenen la parte del modelo Canvas trabajado en la clase en su Manual de el/la Participante.
- 3.- Luego de escribir en sus manuales, pedir a los/as participantes que compartan si creen que necesitan apoyo de alguna herramienta para gestionar sus actividades, recursos y aliados/as clave, y cuáles serían estas. Pedir que lo anoten en su Manual de el/la Participante.
- 4.- Finalmente, agradecer la participación en la clase y finalizar pidiendo a cada integrante definir en una palabra lo que se llevan de la clase.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es activar la sesión promoviendo la integración del grupo por medio de una actividad que promueve el trabajo colaborativo.

Actividad:

CHACHIPÚN COLECTIVO/ CUNCUNA GIGANTE / VIDEO MOTIVACIONAL

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

IPF: la siguiente actividad tiene 3 posibles modalidades, esto según la disposición de la clase y sus participantes. Se deja a elección y criterio de el/la facilitador/a la realización de cualquiera de las 3 actividades de activación.

A- **Cachipún gigante:** La dinámica consiste en el clásico juego del cachipún (piedra-papel-tijera), pero de manera grupal. El/la facilitador/a debe pedir que el grupo se divida en dos (de ser muchos/as participantes, hacer 4 grupos para 2 juegos simultáneos).

1- Formar 2 equipos. Cada equipo deberá encontrar la mejor estrategia para ganar el mejor de 3 juegos, lanzando de manera simultánea el resultado del cachipún.

2- Cada equipo tendrá unos minutos para ponerse de acuerdo y al momento que el/la facilitador de la señal, cada equipo revela su jugada.

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

Papel, que se hará saltando con los brazos extendidos.

Piedra, que se hará adoptando posición fetal, agachados en el suelo.

Tijera, con las manos extendidas al frente como en un aplauso (sin doblar los brazos).

Recuerda: el papel gana ante la piedra y pierde ante la tijera; la piedra gana ante la tijera y pierde ante el papel; la tijera gana ante el papel y pierde ante la piedra.

4- La persona que facilita podrá definir el equipo ganador de cada ronda considerando las reglas (de quien le gana a quien) y la coordinación interna del grupo (que todos usen el símbolo acordado).

5- Se definirá el ganador del juego luego de tres o cinco rondas. Lo más importante en este punto, es que el facilitador/a promueva la comunicación y coordinación en los equipos; que se comprenda la importancia de organizarse y que son diversas las estrategias que se pueden usar para lograr el objetivo. Basado en: ARTICULARIO, Corporación Territorio.

B- "La cuncuna gigante"

1- Separar a los/as participantes en dos grupos y con ellos se forman dos filas donde se enfrentan el primero de cada fila, a una distancia un poco mayor a un metro.

2- El último de cada fila llevará una "cola", idealmente un pañuelo metido en un bolsillo (para que sea fácil sacar).

IPF: la idea es que cada cuncuna, sin soltarse debe intentar quitarle la cola al equipo contrario, solo el primero de cada fila puede tomar el pañuelo del otro, pero nunca deben soltarse los demás participantes.

3- El equipo que quita primero el pañuelo de la cuncuna al otro, gana.

Basado en: Manual Dinámicas SERPAJ

C- Video motivacional para trabajo en equipo.}

1- Juntar al grupo y pedir que vean el siguiente video: <https://www.youtube.com/watch?v=GWTMyhu-y5Y8>

IPF: ahora, independiente de la actividad realizada invitar al grupo a reflexionar desde las siguientes preguntas:

¿Cómo se sintieron en el rol que realizaron?

¿Cómo se desarrolló la organización en su grupo?

¿Cuáles fueron las mayores dificultades para organizarse?

En el caso del video:

¿Logran identificar alguna experiencia propia a partir de los videos?

¿Cuál es la importancia de la coordinación y cooperación?

¿Cuáles creen ustedes que son la clave para el trabajo en equipo?

IPF: la idea es reflexionar sobre la importancia de la acción organizada, el trabajo en red y la planificación para el trabajo colaborativo. De la cooperación se sacan muchos beneficios y veces más que desde el trabajo individual.



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 3

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es levantar aprendizajes obtenidos y posibles dudas que queden de la clase

Actividad:

¿CÓMO ME VOY?

Contenidos:

Los revisados en la clase

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1-Para dar cierre a la clase, solicita a los participantes que formen un círculo.
- 2-Una vez formado el círculo, pide a cada uno/a de las y los participantes que compartan una frase corta, de no más de 10 palabras que exprese qué se llevan de la clase.
(IPF): Puede ser una frase, pero también un gesto, o solo una palabra.
- 3.- Preguntar si quedan dudas y aclarar.
- 4.- Agradecer la participación en la clase y motivar a la siguiente.



CLASE 2:

GESTIÓN DE MIS NÚMEROS

Aprendizaje esperado:

Reconocer conceptos de costo, precio y punto de equilibrio, de acuerdo con su emprendimiento

Contenidos:

- > Reconocer la importancia de la gestión financiera para el éxito de un emprendimiento
- > Identificar los costos fijos y variables para la gestión financiera de su emprendimiento

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es identificar la importancia de la gestión financiera en el negocio y predisposición ante este tema.

Actividad:

YO ANTE LOS NÚMEROS

Contenidos:

Gestión financiera

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Da la bienvenida a la clase, indicando que corresponde a la tercera del módulo de gestión del negocio.
2. Plantear las siguientes preguntas a los/las participantes
 - ¿Qué es, para ustedes, gestión financiera?
 - ¿Qué tan relevante crees que es la gestión financiera en el negocio?
 - En el ranking de mis tareas prioritarias con el emprendimiento, donde 1 es la actividad más importante que hago sí o sí, ¿en qué posición se encuentra llevar el registro de los números de mi negocio?
 - ¿Qué emoción me viene al cuerpo cuando pienso en las tareas que implican ordenar los números de mi negocio?

IPF: Estas preguntas pueden ser desarrolladas y comentadas de manera grupal o individual. Lo relevante es que los/las participantes lleguen a una definición en común de gestión financiera que se acerque a la entregada en el marco conceptual, reflexionen sobre qué tan relevante creen que es la gestión financiera y si esta importancia se condice con la prioridad que le otorgan en sus tareas diarias. Además, se busca identificar la predisposición con la cuál se enfrentan a los números de su negocio. Si se mencionan emociones negativas como desesperación, rabia, incertidumbre; se recomienda indagar en por qué se generan esas emociones y qué les haría cambiar esa emoción.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 45 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es definir la importancia del sueldo empresarial y autocontratación.

Actividad:

REPASO: MI SUELDO

Contenidos:

- Autocontratación
- Sueldo empresarial

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. En base a la discusión de la actividad anterior, introducir el sueldo empresarial y autocontratación.
2. Invita a los/las participantes a observar las siguientes tablas que muestran los ingresos, egresos y utilidad de una empresa ficticia.
3. Observa los montos de la utilidad de cada caso con el sueldo de la dueña y sin éste.
4. Guía la reflexión hacia los beneficios de la autocontratación, los cuáles son: disminución de las utilidades lo cuál implica un menor pago de impuestos en la operación renta, conservando el nivel de ingresos de la dueña, pago de previsión social, seguro de cesantía, etc.
5. Invita a responder las preguntas al final del caso de ejemplo en base a lo discutido.

Sofía es dueña de una panadería. Tiene contratada a una panadera y una ayudante. Ella se desempeña como cajera y administradora del negocio, pero no se paga un sueldo, sino que se queda con lo que sobre a fin de mes después de pagar las cuentas del negocio, pero le alcanza para vivir. En la siguiente tabla se muestran los números de la panadería de Sofía.

Ingresos del mes	\$5.000.000
RR.HH. (pago de sueldo de la panadera y ayudante)	\$850.000
Operación (insumos, utensilios, gas, etc.)	\$1.800.000
Administración (contadora, arriendo, internet, etc.)	\$550.000
Inversión (horno nuevo)	\$500.000
Total egresos del mes	\$3.700.000
Utilidad del mes	\$1.300.000

Recordar que, en abril de cada año, en la operación renta, se paga el impuesto que se calcula según la utilidad del negocio. Entonces, mientras más utilidad tenga una empresa, más impuesto debe pagar. ¿Le convendrá a Sofía seguir quedándose con las utilidades sin declararlas como gasto?

Revisemos el caso donde Sofía se paga legalmente y a través de un contrato su sueldo fijo.

Ingresos del mes	\$5.000.000
RR.HH. (pago de sueldo de la panadera, ayudante y Sofía)	\$1.650.000
Operación (insumos, utensilios, gas, etc.)	\$1.800.000
Administración (contadora, arriendo, internet, etc.)	\$550.000
Inversión (horno nuevo)	\$500.000
Total egresos del mes	\$4.500.000
Utilidad del mes	\$500.000

Cuando Sofía se fija un sueldo de \$850.000, se rebajan las utilidades del mes en su negocio permitiéndole pagar menores impuestos o, en realidad, pagar lo que realmente le corresponde, y le permite llevar un orden de las finanzas de su negocio y las personales, manteniéndose en los márgenes legales. Con la utilidad de \$500.000 Sofía puede tomar distintas opciones, puede retirarlo como utilidad (asumiendo los impuestos correspondientes), ahorrarlo por si vienen meses malos o reinvertirlo en su empresa, comprar nueva maquinaria, etc.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 3

Duración: 15 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es recopilar aprendizajes de la sesión

Actividad:

APRENDIZAJES Y COMPROMISOS

Contenidos:

Todos los revisados en la clase

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Invita a los/las participantes a escribir en un Post it los 2 aprendizajes claves que se lleva de la clase y 2 compromisos para poner en práctica respecto a su negocio y sus números
IPF: Los compromisos pueden estar relacionados con el punto de equilibrio, sus precios, el registro de sus números, etc.
2. Compartir los aprendizajes y compromisos con la clase junto con expresar con qué emoción se van luego de la clase.



CLASE 3:

INGRESOS Y EGRESOS EN MI FLUJO DE CAJA

Aprendizaje esperado:

Emplear herramientas de registro para la gestión de ingresos y egresos de su emprendimiento.

Contenidos:

> Distinguir entre los ingresos y egresos del negocio separándolos de los personales para la gestión financiera del negocio.



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es que el/la participante identifique el concepto de ingreso y las posibilidades de fuentes de ingreso que están disponibles para su emprendimiento.

Actividad:

IDENTIFICANDO FUENTES DE INGRESOS

Contenidos:

Fuentes de ingreso

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1.- Para comenzar la actividad, pide a los/las participantes que se reúnan en grupos de 3.
- 2.- Pídeles que recuerden algún momento de su historia (personal o familiar) donde el total de ingresos no eran suficientes para cubrir los gastos.
- 3.- Compartir en grupo:
 - ¿Cómo solventar aquellos gastos que no cubrían los ingresos normales?
 - ¿Aparecieron otras fuentes de ingreso diferentes?IPF: concluye, reflexionando respecto a la importancia de identificar los ingresos y así conocer cuáles son las fuentes más rentables y cuáles son los productos que generan más beneficios para la empresa. Guía la reflexión hacia la identificación de fuentes alternativas de ingresos con algunas preguntas como éstas: ¿puedo arrendar mis productos en lugar de venderlos?, ¿qué debería hacer para lograr esto?, ¿puedo entregar mi producto gratis?, ¿cómo generaría ingresos de esta forma?
- 4.- Pide a los/las participantes que escriban en la actividad "Identificando fuentes de ingreso" dispuesta en el manual de el/la participante, las fuentes de ingresos que identifican como posibles en sus emprendimientos.



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 50 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es que los/las emprendedores/as completen un flujo de caja en base a los ingresos y egresos reales de su negocio.

Actividad:

CONSTRUYENDO MI FLUJO DE CAJA

Contenidos:

Flujo de caja

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Lápices
- Excel y computador para llenar digital

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

IPF: En esta actividad, los/las participantes deben construir su flujo de caja basándose en el registro de ingresos y egresos, realizado en la clase anterior.

1- Invitar a los/las emprendedores a que revisen la actividad “Construyendo mi flujo de caja” de su manual. Diles que completen la información, basándose en la planilla de ingresos y egresos de la clase anterior.

2- Elegir el período para el cual se realizará el flujo de caja (puede ser diario, semanal o mensual) para registrar sus ingresos y egresos.

3- Utilizando el registro de ingresos y egresos realizado en la clase anterior, completar los ingresos para cada uno de los periodos elegidos en el punto anterior.

4- De la misma forma, completar los egresos.

5- Finalmente, y valiéndose de una calculadora, sumar los ingresos y los egresos como se indica en el Manual de el/la Participante. De ser necesario, solicitar ayuda.

6- Al total de ingresos, restarle los egresos según se indica en el Manual de el/la Participante.

IPF: para esta actividad, recomendar a los/las emprendedores/as que utilicen las calculadoras de sus teléfonos móviles y, de ser posible, disponer en la sala de calculadoras de bolsillo que puedan facilitar la tarea.

7- Da 30 minutos aproximadamente para el trabajo individual de los/las emprendedores.

IPF: durante este tiempo, recorrer la sala revisando el trabajo individual y apoyando a aquéllos/as que muestran dificultades. Preguntar constantemente por el avance, destacando la importancia de aclarar las dudas.

8- Al cabo de los 30 minutos, explora la completitud del trabajo individual con preguntas gatilladoras como:

- ¿Todos/as fueron capaces de identificar el flujo de caja de cada período?

- ¿Su saldo de caja es positivo o negativo?

IPF: da más tiempo para que todos/as completen el trabajo.

9- Al finalizar esta actividad, indaga respecto de las conclusiones individuales en base al trabajo realizado.

IPF: en este momento de la clase, es importante consolidar los conceptos. De ser necesario, repasa el concepto de punto de equilibrio, de acuerdo al marco conceptual. Revisar el punto de equilibrio constantemente, ya que será fundamental para orientar la toma de decisiones respecto del flujo de caja de la empresa.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 3

Duración: 45 minutos

Objetivo: EEl objetivo de la actividad es usar los datos del registro de ingresos y egresos.

Actividad:

CALCULANDO EL FLUJO DE CAJA

Contenidos:

Flujo de caja, registro de ingresos y egresos

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices
- Calculadora

Estrategia didáctica:

Trabajo Grupal

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1.- Explica y refuerza el concepto de flujo de caja, resultante de restar de los ingresos de los egresos. Pon especial énfasis en la importancia de llevar un control periódico de éste resultado.
- 2.- Invita a completar en sus manuales el flujo semanal obtenido del ejercicio anterior.
IPF: para esto pueden usar una calculadora se debe tener calculadoras disponibles, también puedes solicitar a los/las participantes a que usen la calculadora de sus teléfonos móviles. Procura que todos/as tengan disponible una calculadora y sepan cómo utilizarla, apoya a aquellos/as que tengan más dificultades. Entrega un tiempo de 10 minutos para esto.
- 3.- Invita a compartir abiertamente en la clase sus conclusiones de los flujos semanales. Algunas preguntas sugeridas para motivar la participación pueden ser: ¿en qué semana el flujo de caja fue positivo?, ¿en qué semana el flujo de caja fue negativo?, ¿cómo podría planificar de mejor manera sus flujos para el siguiente año en este mes?
IPF: recoge todas las opiniones/observaciones reforzando que el registro permite también aprender y prepararse para el futuro entendiendo cómo se comportan los/las clientes.
- 4.- Solicita ahora que los/las participantes completen en sus manuales el resultado mensual del flujo de caja del caso anterior. Entrega un tiempo de 5 minutos para esto.
IPF: en base al nivel de conocimiento de los participantes puede solicitar que realicen operaciones más complejas como calcular la rentabilidad dividiendo el flujo por el total de ingresos del mes.
- 5.- Invita a cada participante a comentar abiertamente sus conclusiones respecto del flujo de caja.



MÓDULO 5



MI EMPRENDIMIENTO CRECE



CLASE 1:

PLANIFICANDO MI CRECIMIENTO: INVERSIÓN

Aprendizaje esperado:

Modificar su modelo de negocios, en base a la herramienta Canvas, de acuerdo a las necesidades de inversión de su emprendimiento.



Contenidos:

> Identificar necesidades de inversión y montos asociados para su emprendimiento .

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es realizar una introducción al módulo recogiendo expectativas y situando a los/las participantes en el contexto global del curso.

Actividad:

SINTONIZANDO

Contenidos:

- Financiamiento y planificación

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Da la bienvenida a la clase destacando que es la primera clase del módulo final del curso. En este punto invita a los/las participantes a abiertamente levantar la mano y comentar qué aprendizajes recuerdan o destacarían de los obtenidos hasta este punto.

IPF: puedes ir tomando notas de los diferentes aprendizajes de una forma estructurada en un pape-lógrafo o pizarra. Agrupándolos según módulo, como recordatorio puedes considerar:

- Módulo 1: el/la observador/a, emociones, el camino del aprendizaje, modelo de negocios Canvas y habilidades y ruta de emprendimiento.
- Módulo 2: clientes y validación, marketing y ventas, herramientas para comercialización.
- Módulo 3: proceso de formalización.
- Módulo 4: actividades y recursos clave, administración financiera del negocio y redes.

2- Invita a los/las participantes a escribir en sus manuales sus expectativas para el módulo final. Para esto invítales a responder:

- ¿Qué espero aprender al finalizar el módulo?
- ¿Qué espero para mi emprendimiento al finalizar el módulo? Indica 5 minutos para esta actividad.

3- Al finalizar el tiempo pregunta abiertamente que escribieron en sus manuales.

IPF: entrega retroalimentación respecto de las expectativas que aparezcan.

4- Finalmente, concluye explicando los principales temas que se revisarán en el módulo en rela-ción a las expectativas levantadas.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es identificar los activos que tiene el/la emprendedor/a y los que necesitará para el desarrollo de su negocio.

Actividad:

LOS ACTIVOS Y CAPITAL DE TRABAJO EN MI NEGOCIO.

Contenidos:

Activos y capital de trabajo

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1.- Luego de repasar la importancia de identificar los activos para la empresa, sus usos y características, invita los/las participantes a completar en sus manuales la tabla “Los activos de mi negocio”. IPF: destaca la importancia de hacer una lista lo más exhaustiva posible, completando la columna con el nombre del activo y su uso. Puedes entregar como ejemplo que en una pastelería existe el activo “horno” y que su uso es “para hornear pan y tortas”. Es posible que un activo tenga varios usos. Entrega un tiempo de 10 minutos para esta actividad.
- 2.- Luego destina 5 minutos a que algunos/as participantes compartan su listado, entregando retroalimentación positiva de la actividad.
- 3.- Invita a continuación a que los/las participantes completen la tabla “El capital de trabajo en mi negocio” identificando el nombre del ítem, la descripción y su uso en la empresa. IPF: invítalos a que piensen en todos los costos asociados a su producción o entrega de servicio, así como también en los gastos necesarios para la venta y administración del negocio. Entrega un tiempo de 10 minutos para esta actividad.
- 4.- Finalmente, destina 5 minutos a que algunos/as participantes compartan su listado, entregando retroalimentación y concluyendo la importancia de identificar estos recursos para poder realizar un plan de inversión.

Momento de la clase: 3

Duración: 40 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es priorizar las necesidades y distribuir recursos para la inversión.

Actividad:

MI PLAN DE INVERSIÓN

Contenidos:

Plan de Inversión

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1- Luego de explicar lo que es un plan de inversión, invita a los/las participantes a suponer que cuentan con un monto de \$300.000 para invertir en su emprendimiento e indícales que deben priorizar en sus necesidades de compra, definidas en la actividad anterior, en base a este presupuesto.
- 2.- Pídeles que completen la actividad "Mi Plan de Inversión" disponible en el Manual de el/la Participante, para esto entrega un tiempo de 15 minutos.
IPF: procura revisar que todos/as estén avanzando, pide que pregunten abiertamente sus dudas.
- 3- Solicítales que formen grupos de 2 a 3 personas y compartan su plan de inversión con las demás personas, anotando los comentarios que reciban de sus compañeros/as que mejoren el plan.
- 4- Finalmente concluye reforzando la importancia de la planificación, invitándoles a completar el manual con proveedores por cada necesidad del negocio, especialmente las que priorizaron en el plan de inversión.

Momento de la clase: 4

Duración: 44 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es que cada participante aprenda a comunicar a otros su modelo de negocios.

Actividad:

COMPARTIENDO MI MODELO DE NEGOCIOS

Contenidos:

Modelo de negocios Canvas

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices
- Cronómetro

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Pide a cada participante que escriba en su Manual de el/la Participante, utilizando el espacio designado para ello, una descripción de su modelo de negocios para compartirla luego con un/a compañero/a. Da un tiempo de 15 minutos para esta actividad.

2- Solicita al curso que formen grupos de 3 o 4 personas. Cada participante tendrá 3 minutos para presentar al resto del grupo su modelo de negocio, luego el resto del curso tendrá 2 minutos para hacer preguntas o sugerencias.

IPF: esta actividad requiere de escucha activa por parte de todos/as. Intenta que el temporizador o cronómetro esté visible para todos/as. Controla que se cumpla la estructura presentación-preguntas y comentarios.

3- Ahora, indícales a los/las participantes que están presentando que anoten las sugerencias que reciban en su Manual de el/la Participante.

IPF: esto será un insumo fundamental para la siguiente actividad.

4- Finaliza recogiendo la percepción de la actividad en cada grupo. Identifica si les resultó fácil o difícil resumir su modelo de negocios en 3 minutos.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 5

Duración: 44 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es responder dudas, sintetizar lo aprendido y dar cierre a la clase.

Actividad:

¿CÓMO NOS VAMOS?

Contenidos:

Los revisados en la clase

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Síntesis



CLASE 2:

MI PITCH DE NEGOCIO

Aprendizaje esperado:

Modificar su modelo de negocios en base a la herramienta Canvas, de acuerdo a las necesidades de inversión de su emprendimiento.



Contenidos:

> Presentar un pitch de acuerdo con su modelo de negocios Canvas y necesidades de inversión.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 15 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es introducir el concepto de pitch, revisando el nivel de conocimiento de los/las participantes.

Actividad:

SINTONIZANDO

Contenidos:

- Comunicación efectiva
- Modelo de negocios
- Pitch

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Da la bienvenida a la clase reforzando el avance durante este módulo, el último módulo del curso.

IPF: puedes recordar que se revisó cómo hacer un plan de financiamiento y se rediseñó el modelo de negocios pensando en realizar una presentación de estos ámbitos.

2.- Menciona aprendizajes previos preguntando abiertamente si han tenido que presentar su negocio alguna vez a otra persona de forma rápida.

IPF: motivar la participación con preguntas como: ¿cómo presentan su negocio a un/a cliente nuevo? o ¿cómo respondes cuando alguien te pregunta a qué te dedicas? Valida las respuestas de todos/as y direcciona las respuestas para construir el concepto de pitch.

3.- Finalmente explica y expone el concepto de pitch, destacando que en la clase se revisarán las claves para construir un discurso de venta o de presentación del negocio de manera efectiva.

IPF: aquí es importante dar la definición de pitch pero reforzando que probablemente es algo que la mayoría ha realizado aun cuando no conocía el concepto.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 60 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es preparar un pitch para comunicar en no más de 5 minutos, su plan de inversión y su modelo de negocios.

Actividad:

¿CÓMO NOS VAMOS?

Contenidos:

Los revisados en la clase

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje autónomo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1.- Explica a los/las participantes que luego, en la asesoría grupal, deberán presentar en no más de 10 minutos su plan de inversión y su modelo de negocios. Para esto refuerza la pauta con las partes de un pitch.
- 2.- Pídeles que preparen su pitch utilizando la información de las actividades realizadas durante las 2 clases anteriores, para que puedan comunicar de forma efectiva su emprendimiento y sus necesidades de financiamiento.
- 3.- Invítales a llenar la pauta en su Manual de el/la Participante. Entrega un tiempo de 20 minutos para esto.
- 4.- Finalmente pide a algunos/as emprendedores/as que presenten su pitch frente a todo el grupo. IPF: controla que tomen no más de 5 minutos y entrega retroalimentación a cada participante que presente. Invita también a todo el grupo a entregar retroalimentación a sus compañeros/as.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 3

Duración: 45 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es reconocer los conceptos claves asociados al financiamiento privado.

Actividad:

ASESORANDO EN FINANCIAMIENTO

Contenidos:

- Fuentes de financiamiento
- Financiamiento privado

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Explica los conceptos clave detrás del financiamiento privado (CAE, tasa de interés, cuota mensual) reforzando la importancia de cotizar y planificar.

2.- Invita a los/las participantes a formar grupos de 2 o 3 personas y que desarrollen la actividad en el Manual de el/la Participante "Asesorando en financiamiento", que consiste en leer y analizar en conjunto la situación dada y luego anotar la sugerencia o solución que estimen conveniente. Entrega un tiempo de 15 minutos para esto.

IPF: se recomienda recorrer la sala resolviendo dudas y motivando la conversación y discusión compartida e invitándoles a justificar las decisiones que toman.

3.- Pide a cada grupo que comparta su sugerencia o solución, entregando retroalimentación positiva, reforzando los conceptos que aparezcan y corrigiendo los errores conceptuales que puedan surgir.

IPF: asegúrate de que todos/as comprendan los conceptos preguntando si quedan dudas y destinando tiempo a resolverlas. El caso no tiene sólo una sugerencia correcta. Lo mejor puede ser tomar la alternativa que tiene un menor costo total o quizás acceder al financiamiento bancario, aunque es más de lo que se necesita, pero el CAE es menor. Otra alternativa puede ser ahorrar durante algunos meses y retrasar la inversión para hacerlo con recursos propios. Todo dependerá de los supuestos que hagan y la justificación que den. Lo importante del caso es revisar los conceptos y definiciones asociadas al financiamiento privado.

4.- Finaliza reforzando la importancia de buscar asesoramiento, aprender y resolver todas las dudas que se puedan tener antes de tomar decisiones de financiamiento y, sobre todo, de analizar la capacidad de pago mensual.



CLASE 3:

EVALUANDO NUESTROS APRENDIZAJES

Aprendizaje esperado:

Elaborar un plan de crecimiento para su emprendimiento basándose en su proceso de aprendizaje.

Contenidos:

> Analizar los aprendizajes obtenidos a lo largo del curso para el crecimiento sostenible del negocio.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la clase: 1

Duración: 15 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es dar la bienvenida a la última clase para reconocer la emoción con la que llegan.

Actividad:

¿CÓMO LLEGO?

Contenidos:

Los revisados en el curso

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices
- Papelógrafo o proyector

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1.- Explica a los/las participantes que hoy van a conocer cómo llegan de una forma distinta: “Imagínense que son periodistas y tienen que entregar el titular del diario. Éste debe expresar la emoción con que llegan. Por ejemplo: “Estoy como un día nublado”.
- 2.- Invita a que todos/as entreguen su titular.
- 3.- Una vez terminado este proceso, guía una conversación con los/las participantes acerca de cuáles son los contenidos y propósitos para esta última clase.
IPF: se pueden proyectar, o bien tenerlos anotados en un papelógrafo o pizarra.
- 4.- Da espacio para resolver dudas respecto a los contenidos y propósitos de la clase.
IPF: recuerda que es ideal que se mantengan los contenidos y propósitos a la vista durante toda la clase.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la clase: 2

Duración: 45 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es revisar avances de la ruta de emprendimiento.

Actividad:

RECORDANDO MI MAPA DE RUTA

Contenidos:

Los revisados en el curso

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices
- Mapa de ruta creado en clase 5 de módulo 1

Estrategia didáctica:

Aprendizaje activo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Solicita a los/las participantes que busquen su ruta de emprendimiento en el módulo 1.
2. Cada participante debe revisar de forma exhaustiva su ruta de manera personal, guiándose según las siguientes interrogantes (5 a 7 minutos de trabajo personal):
 - ¿Me sigue haciendo sentido la ruta que diseñé?, ¿es realista?
 - Hasta la fecha, ¿he avanzado según lo planificado?, ¿he cumplido las tareas que estabas planificadas a esta fecha?
 - Si no las has cumplido a cabalidad, ¿qué te lo ha impedido?
 - ¿Dirías que vas en la dirección que te propusiste avanzar con tu negocio?
 - ¿Qué cambios harías?
3. Pide a los/las participantes que formen grupos de máximo 5 integrantes y que comenten sus reflexiones en torno a su ruta y su avance. Indícales que deben escoger un/a representante que cuente las conclusiones o resumen ante el curso.
4. Recoge las impresiones y conclusiones grupales.

Momento de la clase: 3

Duración: 25 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es reconocer los aspectos claves para que la planificación sea ejecutada.

Actividad:

MIS COMPROMISOS

Contenidos:

Los revisados en la clase

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Pide a los/las participantes que escriban 2 compromisos consigo mismo/a para que la planificación se cumpla, en el Manual de el/la Participante.
2. Invita a los/las participantes a formar un círculo.
3. Pide a cada participante que exprese un compromiso que hará con él/ella mismo/a para llevar a cabo la planificación.
IPF: compromisos del tipo: pediré ayuda cuando no sepa cómo avanzar o me sienta sobrecargado/a, haré seguimiento todos los meses a mi planificación, confiaré en mis capacidades, seré responsable con los plazos, etc.

Momento de la clase: 4

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es autoevaluarse, de acuerdo a los aprendizajes adquiridos a lo largo del curso.

Actividad:

MIS APRENDIZAJES

Contenidos:

- Autoevaluación
- Aprendizajes

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Luego de haber identificado los hitos más relevantes y aprendizajes obtenidos a lo largo del recorrido del curso, pide a los/as participantes que, de manera individual, contesten la autoevaluación de aprendizajes en el Manual de el/la Participante.

2.- Una vez llenada la tabla solicítales que compartan en grupos de 5 a 6 personas y reflexionen:

- ¿De qué se dieron cuenta con esta autoevaluación?

- ¿Qué significan los puntajes asignados a cada aprendizaje esperado?

IPF: promueve que comenten sobre el avance que han tenido a lo largo del curso.

Este es un buen momento para evaluar sobre los aprendizajes que se profundizaron en el curso o si hubo algunos que faltaron. Sirve para evaluar la percepción del participante referente a sus aprendizajes en el curso.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la clase: 5

Duración: 15 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es cerrar el curso con una emoción positiva que les invite a llegar a su meta, potenciando la red formada.

Actividad:

DÁNDONOS REGALOS

Contenidos:

Los revisados en la clase

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra y plumones para pizarra
- Lápices

Estrategia didáctica:

Aprendizaje colaborativo

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Para dar cierre a la clase, invita al curso a que se den “regalos”. Los resultados son producto de lo vivido y trabajado juntos/as. Estos regalos consisten, básicamente, en una retroalimentación positiva, la que se sugiere dar de la siguiente forma: “Lo que me gustó de ti durante el taller fue...” “Mis deseos para ti son...”

2.- Para esto, solicita que vayan por la sala dando esta retroalimentación positiva a un/a compañero/a, siguiendo la estructura anterior (“Lo que me gustó de ti...”, “Mis deseos para ti...”). Se pueden dar un abrazo, la mano o simplemente mirarse a los ojos, diciendo palabras, frases o haciendo un gesto que exprese lo que les gustó de la otra persona.

3.- Termina y da cierre al curso felicitando a todos/as por su trabajo y participación, también por el compromiso con el curso y con sus propios aprendizajes. Invítales a seguir por este camino para lograr a donde se propongan llegar.

Se puede finalizar con un abrazo grupal o alguna otra actividad que estimes conveniente.



ASESORÍAS

MÓDULO 1



ESTOY EMPRENDIMIENTO



ASESORÍA 1:

ESTOY EMPRENDIENDO

Aprendizaje esperado:

Reconocer el proceso para aprender considerando sus motivaciones y creencias limitantes, para el emprendimiento.



Contenidos:

- > Aplicar los elementos claves de un emprendimiento, para la construcción de su modelo de negocios.
- > Diseñar su ruta para el emprendimiento, a partir de características y habilidades personales y aspectos clave de su negocio.

CONTENIDOS DE APOYO

Ya se ha revisado la herramienta Canvas para poder diseñar y describir el modelo de negocios. En esta asesoría se busca que cada participante pueda describir su modelo de negocios y que tanto facilitador/a como los pares que estén participando en el mismo grupo de asesoría, puedan entregar recomendaciones y retroalimentación con el fin de que el modelo de negocios Canvas. Para esto te recordamos algunas de las preguntas más importantes que te ayudarán a profundizar en cada uno de los bloques logrando que los/las emprendedores/as comprendan a de forma detallada la herramienta Canvas y, más importante aún, su propio negocio:

Segmento de clientes:

- ¿A quién pretendes servir tu modelo de negocios?
- ¿Quién es tu cliente más importante?

Propuesta de valor:

- ¿Qué ofrecerás a tus clientes?
- ¿Qué necesidades del cliente satisface?

Canales de distribución:

- ¿A través de qué canales quieres llegar a tus clientes?
- ¿Qué canales funcionan mejor?, ¿cuánto cuestan?, ¿cómo se pueden integrar en tu negocio?

Relación con clientes:

- ¿Qué tipo de relación tendrás con tu cliente?
- ¿Cómo puedes integrar eso en tu negocio en términos de costo y formato?

Actividades claves:

- ¿Qué actividades clave requiere tu propuesta de valor?
- ¿Qué actividades son más importantes en los canales de distribución, relaciones con los clientes, flujo de ingresos?

Recursos claves:

- ¿Qué recursos clave requiere tu propuesta de valor?
- ¿Qué recursos son más importantes en los canales de distribución, las relaciones con los clientes, el flujo de ingresos?

Aliados/as claves:

- ¿Quiénes son tus socios/as y/o proveedores claves?
- ¿Cuáles son las motivaciones para las asociaciones?

Estructura de costos:

- ¿Cuáles son los costos más altos en su negocio?
- ¿Qué recursos y actividades clave son los más caros?

Fuente de ingresos:

- ¿Cuál es el valor que tus clientes están dispuestos a pagar?
- ¿De qué manera se realizarían las transacciones?, ¿qué prefieren tus clientes?
- ¿Cuánto contribuye cada flujo de ingresos a los ingresos generales de tu negocio?

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la asesoría : 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es recordar la herramienta Canvas e invitar a cada uno a reconocer su propio modelo de negocios.

Actividad:

SINTONIZANDO

Contenidos:

- Modelo de Negocios CANVAS

Insumos:

- Manual del Participante
- Pizarra
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Da la bienvenida a la asesoría.

IPF: el propósito es motivar la participación e indicar de qué tratará esta asesoría y promover un ambiente de confianza para el desarrollo de la actividad.

2.- Pide a los/las participantes que se presenten de manera breve. Solicita que digan su nombre y expliquen de qué se trata su negocio. Tú también debes presentarte.

IPF: cada participante tiene 1 minuto para hablar. En caso de que ya se conozcan, puedes pedir otras cosas para generar un ambiente de confianza, por ejemplo, que cuenten algo sobre ellos/as, color favorito, hobby, comida favorita, entre otros.

3.- Una vez que se presentan, pide a cada participante que comparta que recuerda de la herramienta Canvas. Cada participante tendrá 2 minutos para hablar.

IPF: Toma nota de los aportes de cada participante.

4.- Cierra felicitando a los/las participantes por sus aportes e indícales que se trabajará en el Canvas de cada uno/a durante la asesoría.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la asesoría : 2

Duración: 2 horas

Objetivo: El objetivo de la actividad es que cada emprendedor/a presente su modelo de negocios.

Actividad:

MI MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Contenidos:

- Modelo de Negocios CANVAS

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Para comenzar la actividad, invita al grupo a un trabajo individual de transcripción/actualización de su modelo de negocios desde el Manual de el/la Participante a la cartulina o papelógrafo dispuesto para este fin. Damos un tiempo de 15 minutos para esto.

IPF: recorre la sala y asegúrate que cada participante esté trabajando en sus plantillas y completando su Canvas. Refuerza la importancia de considerar todos los bloques y que sean coherentes entre sí.

2.- Pide a los/las participantes que puedan presentar en 5 minutos su modelo de negocios.

IPF: al finalizar profundiza en los bloques que sean necesarios, utilizando las preguntas sugeridas u otras pertinentes.

3.- A medida que los/las participantes vayan presentando, entrega la retroalimentación necesaria y pide a 2 participantes que entreguen retroalimentación a sus compañeros/as.

4. Cierra la actividad recalcando la importancia de contar con un modelo de negocios que sea útil para tomar decisiones y planificar acciones concretas en el negocio.



Actividad:

MI MODELO DE NEGOCIOS

Instrucciones de la actividad

Usa este espacio para registrar tus reflexiones o sugerencias recibidas cuando presentes tu modelo de negocios.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la asesoría : 3

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es visualizar los cambios que se deben realizar en el modelo de negocios con base a la retroalimentación recibida.

Actividad:

AJUSTANDO MI MODELO

Contenidos:

- Modelo de negocios
- Segmento de clientes
- Propuesta de Valor

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Para dar cierre a la clase y aterrizar lo revisado de manera concreta, pide a los/las participantes que con las conclusiones del ejercicio anterior puedan modificar las partes de su modelo de negocios que crean que deben ser ajustadas.

IPF: recuerda la importancia de estar permanentemente aprendiendo y midiendo lo que se construye incorporando al modelo de negocios lo que estimen necesario en base a la retroalimentación recibida.

2.- Luego de escribirlo en el Manual de el/la Participante, comparte una modificación en el grupo para dar cierre a la clase.

3.- Da las gracias por la asistencia a la asesoría y nos despedimos.



Actividad:

AJUSTANDO MI MODELO DE NEGOCIOS

Instrucciones de la actividad

Con las conclusiones de la actividad anterior, y con la retroalimentación recibida, ¿qué cambios o ajustes debo realizar en mi modelo de negocios? Identifica la parte del modelo y qué se debe cambiar, incorporar o eliminar.



ASESORÍAS

MÓDULO 2



DISEÑANDO Y VALIDANDO
MI EMPRENDIMIENTO



ASESORÍA 1:

ADAPTANDO MI MODELO CON HIPÓTESIS VALIDADAS

Aprendizaje esperado:

Elaborar una propuesta de valor, en coherencia con las necesidades, deseos e inquietudes de sus clientes.



Contenidos:

- > Identifica los segmentos de cliente y sus necesidades e intereses, de acuerdo con su emprendimiento.
- > Identifica el concepto de propuesta de valor y el proceso de validación en coherencia con las necesidades e intereses de sus clientes.
- > Diseña una Propuesta de Valor coherente con las necesidades e intereses de sus clientes.

CONTENIDOS DE APOYO

La importancia de recibir comentarios sobre nuestro negocio:

El **feedback**, también conocido como retroalimentación, es un espacio de aprendizaje para quien lo recibe. Ahora, para que cumpla tal propósito es relevante la forma en cómo se entrega tal feedback. Cuando entregamos feedback, muchos piensan que nos referimos a la usual crítica constructiva; sin embargo, en ningún caso es lo mismo, ya que el feedback nunca va a buscar criticar, sino que busca generar un cambio en el comportamiento del otro/a, en caso de que no esté haciendo lo que se espera de él (ella), o bien, que siga haciendo más de lo que está haciendo bien. Así, existe el feedback positivo, siendo el último caso antes descrito; y el negativo, siendo el primer caso descrito.

Ahora para dar feedback es importante, como primer paso, no usar juicios, ya que en tal caso la persona que reciba el feedback se puede sentir ofendida o atacada y, en lugar de escuchar, tenderá a defenderse. De ahí la importancia de entregar feedback usando sólo afirmaciones; es decir, hechos concretos. Por ejemplo, en lugar de decir “Mario que eres impuntual”, decir: “Mario has llegado a las 8:50, en lugar de las 8:30” (hechos concretos). Segundo paso, explicar al otro el efecto que genera su comportamiento en su entorno. Siguiendo con el ejemplo: “Mario, tu llegada generó que trabajadores han tenido que esperar a la intemperie estos 20 minutos, sumado a que no hemos podido abrir el negocio a tiempo, perdiendo un gran número de ventas”.

Tercer paso, entender qué le pasó a la otra persona que provocó ese comportamiento. Para ello es relevante que haga preguntas abiertas; es decir, aquel tipo de preguntas que no lo llevan a responder con monosílabos, como sí o no. Siguiendo con el ejemplo: “Mario, ¿qué pasó?” (esta es una pregunta abierta), es distinto a: “Mario, ¿te quedaste dormido?” Donde las posibles respuestas son: sí o no (pregunta cerrada). Importante no preguntar usando el “Por qué”, ya que ese tipo de preguntas siempre nos llevan a la justificación, y nos podemos quedar en una conversación eterna de justificación.

Por último, para lograr que exista un cambio en la conducta es muy relevante la toma de acción, para lo cual es importante terminar la sesión de feedback, preguntando: ¿qué vas a hacer distinto la próxima vez? o ¿qué vas a hacer? o cualquier pregunta que le lleve a la acción.

Es importante decir que el feedback se prepara, ya que debemos tener registro de ese hecho concreto en base al cual queremos dar feedback.



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la asesoría : 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es recordar los experimentos y validaciones que hicieron del tablero de validación expuesto en la clase 3.

Actividad:

RECORDANDO EL TABLERO

Contenidos:

- Tablero de validación
- Hipótesis
- Feedback

Insumos:

- Tablero de validación

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Da la bienvenida a la asesoría.

IPF: el propósito es motivar la participación, indicar de qué tratará esta asesoría y promover un ambiente de confianza para el desarrollo de la actividad.

2.- Pide a los/las participantes que se presenten de manera breve. Solicitar que digan su nombre y expliquen de qué se trata su negocio.

IPF: tú también debes presentarte. Cada participante tiene 1 minuto para hablar. En caso de que ya se conozcan, puede pedirse otras cosas para generar un ambiente de confianza, por ejemplo, pedir que nos cuenten algo sobre ellas, color favorito, hobby, comida favorita, entre otros.

3.- Una vez que te presentas, pide a cada participante que tome su tablero de validación, desarrollado en la clase anterior, y comparta con el grupo el resultado de su experimento. Cada participante tendrá 2 minutos para hablar.

IPF: pide que expongan su tablero para comprender bien las hipótesis, de qué se trató el experimento y sus resultados.

4.- Cuando el/la participante termine de exponer, da feedback, y pregunta al grupo si hay algo que crean que puedan opinar o tengan alguna duda.

IPF: Intenta dar feedback sin dar la definición, pues, es un ensayo para el momento que viene.

5.- Cierra felicitando a los/las participantes por su trabajo y retroalimentaciones realizadas.

IPF: Se recomienda que cada participante presente pueda dar feedback al menos a otro/a participante.

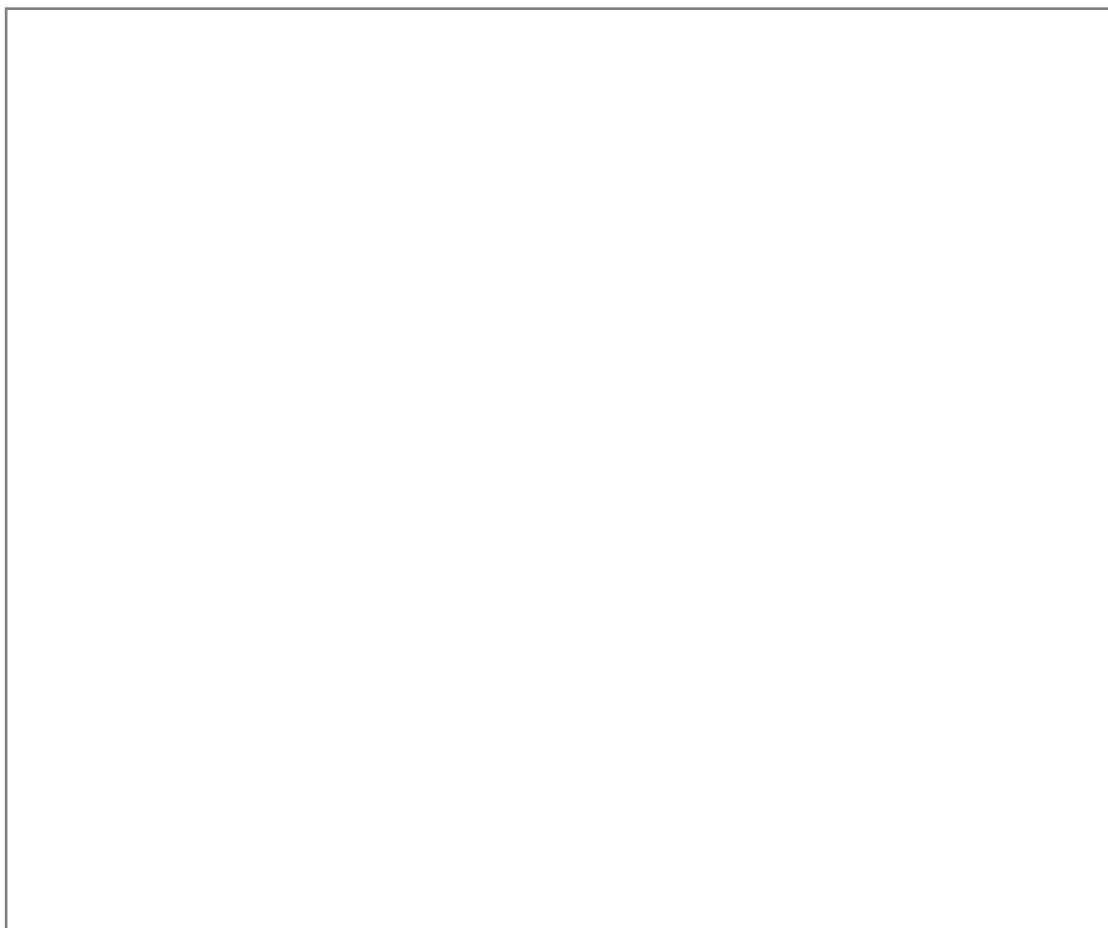
Actividad:

RECORDANDO EL TABLERO

Instrucciones de la actividad

Luego de escuchar las instrucciones de tu facilitador/a, presenta de manera breve los resultados del experimento para la validación de sus hipótesis realizadas en la clase 3 del módulo. Espera comentarios del resto del grupo y de tu facilitador/a para incorporar mejoras y aprendizajes.

A continuación, puedes anotar comentarios para incluir en mejoras:



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la asesoría : 2

Duración: 1 Hora

Objetivo: El objetivo de la actividad es verificar la consistencia de los perfiles de cliente con el mapa de valor de cada emprendedor/a, por medio de presentaciones y feedback de compañeros/as y facilitador/a.

Actividad:

VERIFICANDO LA VALIDEZ DE MIS SUPUESTOS

Contenidos:

- Encaje propuesta de valor
- Tablero de validación
- Feedback

Insumos:

- Manual del Participante
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Para comenzar la actividad, invita al grupo a un trabajo individual de revisión de su encaje de perfil de clientes con el de mapa de valor. Se debe buscar en la cápsula asincrónica para poder incluir lo que ya se realizó y revisar la consistencia de los experimentos validados con los supuestos incorporados en el encaje.

IPF: atento/a a las posibles dudas que puedan surgir, para realizar recomendaciones personales y puedan adaptar su encaje de propuesta de valor según la información entregada por sus clientes.

2.- Pide a los/las participantes que puedan presentar en 5 minutos el encaje trabajado con las modificaciones que realizaron en el ejercicio de valoración, respondiendo las siguientes preguntas:

- ¿Hay supuestos que asumí de mis clientes y no eran reales?
- ¿Tenía razón respecto a las alegrías, tareas y dolores de mis clientes?
- ¿Son mis productos aliviadores de dolor y creadores de beneficios mi producto/servicio?

IPF: Solicita a los/las participantes, realizar un ejercicio de síntesis y de ser necesario tener un

punto de apoyo. Es importante generar un ambiente de confianza para que el ejercicio resulte de la mejor forma posible.

3.- A medida que los/as participantes vayan presentando, entrega feedback de parte del/la facilitador/a y pedir a dos participantes que entreguen feedback a sus compañeros/as.

IPF: Antes de presentar entrega la definición de feedback, e indica que se les pedirá a dos personas del grupo entregar retroalimentación al participante que esté presentando. Se recomienda comenzar para dar el ejemplo de feedback. Repetir con todos/as los/as participantes.

4.- Cerrar la actividad recalcando la importancia de la validación de supuestos de manera constante, para convertirlos en aprendizajes e incorporarlos en nuestros negocios. Finalmente, agradecer la participación y opiniones de todo/as, recordar la importancia de escuchar comentarios constructivos de nuestro entorno y colegas.

Actividad:

VERIFICANDO LA VALIDEZ DE MIS SUPUESTOS

Instrucciones de la actividad

Para comenzar la actividad te pedimos que revises la actividad realizada de “encaje de perfil de clientes con mapa de valor”, de esta manera podremos revisar si los supuestos validados en el tablero de validación tienen consistencia con lo incorporado en el mapa o si hay información adicional que con las clases posteriores has podido ir reconociendo de tus clientes o de tu oferta que deba ser incorporado. Llena el encaje nuevamente para poder presentar de manera breve tus conclusiones.

PROPUESTA DE VALOR

SEGMENTO DE MERCADO



PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la asesoría : 3

Duración: 1 hora 30 min

Objetivo: El objetivo de la actividad es visualizar los cambios que se deben realizar en el modelo de negocios con lo revisado en la actividad anterior.

Actividad:

AJUSTANDO MI MODELO

Contenidos:

- Modelo de negocios
- Segmento de clientes
- Propuesta de Valor

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Para dar cierre a la clase y aterrizar lo revisado de manera concreta, pide a los/las participantes que con las conclusiones del ejercicio anterior puedan modificar las partes de su modelo de negocios que crean que deben ser ajustadas.

IPF: recuerda la importancia de estar permanentemente aprendiendo y midiendo lo que se construye o las estrategias que se implementan, y que estos aprendizajes deben quedar incorporados en el modelo de negocios. Por ejemplo, si el experimento era para comprobar el supuesto de que un emprendedor decide que quienes más le compran son personas veganas y con el experimento rechaza la hipótesis, ya que se da cuenta que las personas que compran no necesariamente son veganas, sino que tienen otro tipo de restricciones alimentarias o preferencias, podría modificar su propuesta de valor según las nuevas necesidades identificadas de esos clientes.

2.- Luego de escribirlo en el Manual de el/la Participante, compartir una modificación en el grupo para dar cierre a la clase.

3.- Da las gracias por la asistencia a la asesoría y nos despedimos.

Actividad:

AJUSTANDO MI MODELO

Instrucciones de la actividad

Con las conclusiones de la actividad anterior, y con la retroalimentación recibida, ¿qué cambios o ajustes debo realizar en mi modelo de negocios? Identificar parte del modelo y qué se debe cambiar, incorporar y eliminar.



ASESORÍA 2:

CONSTRUYENDO MI ESTRATEGIA DE VENTAS

Aprendizaje esperado:

Elaborar una propuesta de valor, en coherencia con las necesidades, deseos e inquietudes de sus clientes.

Contenidos:

- > Diseñar una estrategia de venta y marketing, considerando los canales de comunicación y distribución asociados a sus clientes.
- > Utilizar herramientas tecnológicas en su emprendimiento con el objetivo de aumentar las ventas de su negocio en coherencia con su estrategia de venta.

CONTENIDOS DE APOYO

La fijación de objetivos (metas) es fundamental para ir logrando avances en los negocios y encauzar una estrategia de marketing de manera correcta, puesto que indica “hacia dónde deben caminar, cuál es el norte”. Es importante mencionar que para que estén bien planteados los objetivos, deben cumplir con una serie de características. Para lo cual se sugiere utilizar el modelo SMART (inteligente en inglés), creado por George T. Dorian, que se traduce en:

Específicos

Medibles

Alcanzables

Relevantes

Tiempo

A continuación, una explicación de cada característica:

a. Específicos: deben tener una definición clara, entendible y precisa. No deben prestarse a confusiones ni dejar demasiados márgenes de interpretación. Ejemplo: “Aumentar las ventas en un 20%”, no es suficientemente específico, ya que no se sabe si se quieren subir las ventas de todos los productos, o sólo de uno. Entonces, es importante especificar: “Aumentar las ventas en un 20% de mi producto colaciones”.

b. Medibles: es decir, se deben poder medir. Ejemplo: a diferencia del objetivo “aumentar las ventas”, un objetivo medible sería “aumentar las ventas en un 20%”.

c. Alcanzables: deben ser posibles, estar dentro de las posibilidades de la empresa teniendo en cuenta la capacidad y los recursos (humanos, financieros, tecnológicos, etc.) con los que se cuenta. Así como la disponibilidad del tiempo necesario para cumplirlos. Ejemplo: “Si soy gasfiter, me propongo atender a 20 clientes al día. Sin embargo, no es alcanzable, ya que sólo soy capaz de atender al máximo 12 clientes al día, asumiendo que cada uno tiene fallas menores”.

d. Relevantes: esto quiere decir que está relacionada con una visión o un plan maestro, ya sea de vida o de negocio. Ejemplo: “Puedo comenzar a tomar flamenco en las tardes (no es SMART si no acerca a la visión) o bien, los viernes en la tarde puedo volver a estudiar para saber más de pastelería, ya que así podré llevar mi negocio (pastelería) al siguiente nivel (sí es SMART)”. Es importante ser retadores/as (aunque realistas). No debe ser algo que de todas maneras sucederá, sino algo que signifique un desafío. Los objetivos poco ambiciosos no son de mucha utilidad ni proporcionan mayor motivación, aunque los objetivos fáciles pueden servir de estímulo al principio para no abandonar el camino apenas se haya iniciado.

e. Tiempo: si no se establece un límite de tiempo de las tareas y proyectos, pueden prolongarse por un tiempo indefinido. De ahí la importancia de establecer un plazo para cada objetivo. Volviendo al ejemplo de “aumentar las ventas en un 20% de mi producto colaciones” (ahí no se está cumpliendo con el tiempo), sin embargo, si se establece “aumentar las ventas en un 20% de mi producto colaciones en un mes más cumple con la temporalidad”.

CONTENIDOS DE APOYO

Plan de acción

Un plan de acción está compuesto por los siguientes elementos:

a. Metas (objetivos): existen metas de corto, mediano y largo plazo. Dependerá de cada organización y/o persona, qué tipo de metas se propone.

b. Indicador: es la señal que muestra que el objetivo (meta) se está cumpliendo.

c. Actividades: son las que responden a la siguiente pregunta: "¿Qué acciones debo realizar para alcanzar mi meta?".

d. Recursos: se refiere a aquello que se necesita para poder realizar esa acción. El recurso puede ser dinero, una persona, tiempo, entre otros.

e. Plazos: son las que responden a la siguiente pregunta: "¿Cuándo comenzaré a realizar esa acción?, ¿cuándo terminaré esa acción?". Es importante que los plazos sean precisos, es decir, se debe indicar día, mes y año, no basta sólo con mes y año.

f. Responsable: es la persona que se asigna por cada actividad a realizar: "¿Quién, dentro de mi equipo, acepta la responsabilidad de implementar esa medida?". Es relevante que quien tome la responsabilidad, sea capaz de asumirla. Es decir, que tenga las competencias necesarias para llevar a cabo esa actividad.

Visualmente, un plan de acción se traduce en un cuadro como el siguiente:

Meta (objetivo)	Indicador	Actividades	Recursos	Plazos	Responsable

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la asesoría : 1

Duración: 1 hora

Objetivo: El objetivo de la actividad es visualizar lo que hemos construido a lo largo del módulo.

Actividad:

VISUALIZANDO LO QUE HEMOS CONSTRUIDO

Contenidos:

- Segmento de clientes
- Propuesta de valor
- Canales
- Embudo de ventas

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Da la bienvenida la asesoría. Pide a los/las participantes que comenten cómo están llegando a la clase.

IPF: El propósito es motivar la participación y romper el hielo.

2.- Pídeles que contesten las preguntas en su Manual de el/la Participante con la información e insumos que hemos ido completando del módulo a modo de resumen.

IPF: atento/a a resolver dudas.

3.- Pide que compartan experiencias sobre cómo a lo largo del curso estas preguntas se han ido modificando o asegurando dentro de su modelo.

IPF: el objetivo es que vean que los modelos son dinámicos y se deben estar modificando constantemente según los segmentos de clientes y sus preferencias.

Actividad:

VISUALIZANDO LO QUE HEMOS CONSTRUIDO

Instrucciones de la actividad

Responde las siguientes preguntas:
 ¿Cuáles son tus segmentos de clientes?
 ¿Cuál es tu propuesta de valor?
 ¿Cómo llegas a tus clientes (canales)?

ETAPA	Acción a realizar	Tipo de cliente objetivo	Contenido	Canales
ATRAER				
INTERACTUAR				
INFORMAR				
CONVERTIR				
FIDELIZAR				

Ahora respecto a la transformación digital del negocio:

- ¿Qué estoy haciendo que no sea necesario para mi negocio y mis clientes?
- ¿Qué sigue siendo un dolor o quiebre de mi producto/servicio para mis clientes?
- ¿Qué es lo que desean los/las clientes y debo incorporar a mi negocio?

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la asesoría : 2

Duración: 1 hora

Objetivo: El objetivo de la actividad es definir un plan de acción para llevar a cabo una estrategia de ventas con foco en la utilización de herramientas digitales.

Actividad:

MEJORANDO MI NEGOCIO CON HERRAMIENTAS DIGITALES

Contenidos:

- Herramientas digitales
- Plan de acción
- Objetivos SMART

Insumos:

- Manual del Participante
- Pizarra
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Ahora con lo recordado en la actividad anterior, invita al grupo a reflexionar, ¿qué herramientas digitales puedo incorporar en mi negocio según los objetivos definidos en mi estrategia de ventas?

2.- Invita a los/las participantes a discutir en grupo y aportar con el conocimiento de diversas herramientas digitales que tengan, y también puedas ir dando luces de ciertas herramientas que manejes.

IPF: pregunta por cada paso del embudo para facilitar el reconocimiento de herramientas que aporten a mejorar la estrategia de ventas. Como facilitador/a puedes recomendar el uso de ciertas herramientas según las necesidades del grupo.

3.- Una vez identificadas las herramientas, pide que completen de manera individual el cuadro del Manual de el/la Participante. La idea es definir un plan de acción para la implementación de estas herramientas, recordar que es un proceso gradual y que requiere tiempo y esfuerzo para implementar tecnología que apoye la mejora de los procesos.

4.- Una vez realizado el ejercicio, pedir a los/las participantes que compartan sus dudas y respuestas.

Actividad:

MEJORANDO MI NEGOCIO CON HERRAMIENTAS DIGITALES

Instrucciones de la actividad

Con lo reflexionado en la asesoría llene el siguiente cuadro:

Objetivo de estrategia de ventas	Herramienta digital por implementar
Ejemplo: Mejorar la comunicación con mis clientes post venta.	Mailchimp: herramientas que me apoyará con la automatización y gestión de mailing de mi negocio.
Ejemplo: Dar a conocer mi propuesta de valor en redes sociales	Instagram

Ahora, sabemos que la incorporación de tecnología requiere de tiempo y recursos para implementar y lograr el objetivo por lo que te proponemos un plan de acción para la implementación de esta/s herramienta/s.

Meta (objetivo)	Indicador	Actividades	Recursos	Plazos	responsable	¿Dónde puedo pedir ayuda?
Implementar Mailchimp para mejorar la comunicación con mis clientes post venta	2 mails enviados por semana	Planificar el contenido Redactar correo Revisar base de datos de clientes	Mailchimp Base de datos clientes	4 meses	Emprendedor/a	
		Evaluar posibles descuentos para clientes frecuentes Aprender a usar herramienta Mailchimp Enviar correos				

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la asesoría : 3

Duración: 1 hora

Objetivo: El objetivo de la actividad es reflexionar a partir de necesidades de capacitación o profundización de ciertas herramientas digitales que mejorarán el desempeño de mi negocio.

Actividad:

¿CON QUÉ TAREA NOS VAMOS?

Contenidos:

- Los contenidos revisados en la clase

Insumos:

- Manual del Participante
- Lápices

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Para dar cierre a la clase, solicita a los/las participantes que compartan su experiencia y sensación terminando la asesoría, si es que existen dudas o reflexiones a partir de lo trabajado.

2-Una vez realizado el ejercicio, pide a los/las participantes que reflexionen y compartan ideas respecto a las necesidades de capacitación que detectaron en la actividad anterior para la implementación de herramientas digitales.

IPF: aporta con entidades del ecosistema emprendedor que tengan talleres y capacitaciones respecto a estas herramientas (Centros de negocios Sercotec, Sence, Corfo, etc.)

3.- Despedir la asesoría agradeciendo la participación de todos/as.

Actividad:

¿CON QUÉ TAREA NOS VAMOS?

Instrucciones de la actividad

Luego de la asesoría, ¿qué herramientas necesito incorporar y desarrollar en mi negocio?



ASESORÍAS

MÓDULO 3



FORMALIZANDO MI EMPRENDIMIENTO



ASESORÍA 1:

.....

Aprendizaje esperado:

Identificar los beneficios y obligaciones de la formalización de un emprendimiento, considerando legislación vigente.

.....

Contenidos:

- > Reconocer los tipos de formalización existentes y los pasos a seguir para completar dicha formalización, de acuerdo a la legislación actual.
- > Establecer el tipo de formalización adecuada para su emprendimiento, en concordancia con su modelo de negocio, conociendo el proceso para realizarlo.

CONTENIDOS DE APOYO

Objetivos SMART: metodología de fijación de objetivos, donde se busca que cumplan con las siguientes características según sus siglas:

ESPECÍFICO
MEDIBLE
ALCANZABLE
RELEVANTE
TIEMPO

a. Específicos: deben tener una definición clara, entendible y precisa. No deben prestarse a confusiones ni dejar demasiados márgenes de interpretación. Ejemplo: “Aumentar las ventas en un 20%”, no es suficientemente específico, ya que no se sabe si se quieren subir las ventas de todos los productos, o sólo de uno. Entonces, es importante especificar: “Aumentar las ventas en un 20% de mi producto colaciones”.

b. Medibles: es decir, se deben poder medir. Ejemplo: a diferencia del objetivo “aumentar las ventas”, un objetivo medible sería “aumentar las ventas en un 20%”.

c. Alcanzables: deben ser posibles, estar dentro de las posibilidades de la empresa teniendo en cuenta la capacidad y los recursos (humanos, financieros, tecnológicos, etc.) con los que se cuenta. Así como la disponibilidad del tiempo necesario para cumplirlos. Ejemplo: “Si soy gasfiter, me propongo atender a 20 clientes al día. Sin embargo, no es alcanzable, ya que sólo soy capaz de atender al máximo 12 clientes al día, asumiendo que cada uno tiene fallas menores”.

d. Relevantes: esto quiere decir que está relacionada con una visión o un plan maestro, ya sea de vida o de negocio. Ejemplo: “Puedo comenzar a tomar flamenco en las tardes (no es SMART si no acerca a la visión) o bien, los viernes en la tarde puedo volver a estudiar para saber más de pastelería, ya que así podré llevar mi negocio (pastelería) al siguiente nivel (sí es SMART)”. Es importante ser retadores/as (aunque realistas). No debe ser algo que de todas maneras sucederá, sino algo que signifique un desafío. Los objetivos poco ambiciosos no son de mucha utilidad ni proporcionan mayor motivación, aunque los objetivos fáciles pueden servir de estímulo al principio para no abandonar el camino apenas se haya iniciado.

e. Tiempo: si no se establece un límite de tiempo de las tareas y proyectos, pueden prolongarse por un tiempo indefinido. De ahí la importancia de establecer un plazo para cada objetivo. Volviendo al ejemplo de “aumentar las ventas en un 20% de mi producto colaciones” (ahí no se está cumpliendo con el tiempo), sin embargo, si se establece “aumentar las ventas en un 20% de mi producto colaciones en un mes más cumple con la temporalidad”.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la asesoría : 1

Duración: 15 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es resolver dudas de la actividad de simulación de formalización.

Actividad:

BIENVENIDA Y RESOLUCIÓN DE DUDAS

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Lápices
- Documentos de actividad de simulación para revisión

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Da la bienvenida a los/las participantes de manera cercana y amigable.
2. Indica el objetivo de la sesión.
3. Revisa las respuestas de cada participante de la simulación de formalización de la clase 3 del módulo 3.
IPF: el propósito es detectar si la actividad fue completada de manera correcta y si quedaron dudas sin resolver para su caso particular.
4. Resolver dudas particulares, repasar conceptos claves si es necesario.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la asesoría : 2

Duración: 45 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es identificar la situación actual del negocio en cuanto a formalización.

Actividad:

DIAGNÓSTICO DE FORMALIZACIÓN

Insumos:

- Pauta de asesoría de formalización

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Invitar a el/la participante a seleccionar la opción con la cuál más se identifica de las siguientes:

- a. Mi negocio aún no está preparado para ser formalizado.
- b. Estoy preparado/a y quiero formalizar mi negocio.
- c. Ya realicé alguno de los trámites de formalización (constitución legal y/o inicio de actividades en SII).
- d. Mi negocio ya está formalizado, pero solo comprendo parcialmente las obligaciones con las que debo cumplir.

IPF: indaga en la opción escogida, a través de preguntas que busquen comprender a cabalidad la situación del negocio. El objetivo es comprender la situación inicial para acompañar la creación de un plan de formalización.

Si responde opción a: indaga por qué aún no se siente preparado/a para formalizar. Los posibles escenarios podrían ser bajas ventas, negocio muy incipiente, etc. Consulta sobre qué condición esperaría que se cumpliera para tomar la decisión de formalizarse.

Si responde opción b: se recomienda revisar si están todos los insumos necesarios para realizar los primeros pasos de la formalización durante la asesoría (conoce qué forma de constitución quiere, cuánto capital declarará, datos de socios, etc). Es decir, acompaña a el/la participante en crear su empresa a través de internet y orientar los pasos siguientes, resolviendo dudas e incertidumbres.

Si responde opción c: pregunta qué trámites ha realizado, cuáles faltan por realizar y por qué no los ha realizado. Probablemente en este caso están faltando los permisos específicos o patente municipal, trámites que requieren de una gran cantidad de documentos a recolectar.

Si responde opción d: investiga cuáles son las responsabilidades que no comprende a cabalidad. Resuelve las dudas enfocándose en su caso específico.

Actividad:

DIAGNÓSTICO DE FORMALIZACIÓN

Instrucciones de la actividad

Responde la siguiente pregunta:

¿cuál de las siguientes opciones representa tu situación en torno a la formalización?

- a. Mi negocio aún no está preparado para ser formalizado.
- b. Estoy preparado/a y quiero formalizar mi negocio.
- c. Ya realicé alguno de los trámites de formalización (constitución legal y/o inicio de actividades en SII).
- d. Mi negocio ya está formalizado, pero solo comprendo parcialmente las obligaciones con las que debo cumplir.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la asesoría : 3

Duración: 1 hora

Objetivo: El objetivo de la actividad es cocrear un plan de formalización realista y pertinente a las necesidades del negocio.

Actividad:

PLAN DE FORMALIZACIÓN

Contenidos: Objetivos SMART

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Respuesta de actividad anterior
- Pauta de asesoría de formalización

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- Indica al/la participante que construirán en conjunto un plan para avanzar hacia la formalización considerando su situación actual y realidad del negocio. Éste constará de un objetivo de formalización con un plazo final. Luego, para lograr este objetivo determinarán acciones claras y precisas que apunten a avanzar hacia aquel objetivo.
- Se sugiere avanzar de la siguiente forma según la respuesta de la actividad anterior

Si respondió opción a: Tomar la condición declarada por el/la participante en la actividad anterior (por ejemplo, vender x monto al mes) y ponerla como el objetivo a lograr. Se sugiere que las acciones apunten a lograr ese objetivo (en el ejemplo, puede ser pagar publicidad, vender nuevos productos, buscar otros canales, etc.). Mínimo incluir 2 acciones relacionadas con formalización como, por ejemplo, comenzar a buscar información en su municipalidad, buscar asesoría en un Centro de Negocios Sercotec para formalizarse, etc.

Si responde opción b: Si el/la participante cuenta con la información suficiente para realizar su constitución de empresa, se recomienda hacer de manera breve el plan y realizar la constitución legal de la empresa durante la asesoría, para poder resolver dudas si aparecen. Esto marcará el hito del comienzo del proceso de formalización. Si aún no tiene claro qué forma de constitución tomará, capital, socios, etc., construir el plan con foco en definir esos datos y lograr la formalización en un corto plazo.

Si responde opción c: En base a las respuestas de la actividad anterior, construir el plan de formalización con el foco de reunir los requisitos, documentos y trámites faltantes para los pasos siguientes de la formalización. Por ejemplo, si al/la participante le falta gestionar su patente municipal, sus actividades serán obtener el listado de requisitos a cumplir, obtener certificado de Departamento de Obras, si es MEF, documentos que acrediten el uso legítimo del hogar, autorización de junta de vecinos si vive en condominio, etc. Se recomienda tener un listado base de documentos que son solicitados en la comuna de intervención, dado que esto puede variar entre municipios.

Actividad:

PLAN DE FORMALIZACIÓN

Si responde opción d: Enfocar el plan de formalización en aprender en las temáticas débiles, por ejemplo, a través de la sugerencia de otros cursos específicos gratuitos de SENCE o Sercotec, como contabilidad básica, capacitaciones sobre operación renta, etc. Importante que el objetivo no debería ser lograr un conocimiento profesional sobre estas temáticas, más bien un nivel de comprensión que permita cumplir con sus obligaciones, comprender terminología clave y aplicarla en su negocio.

Usar la siguiente plantilla para crear el plan de formalización.

IPF:

- Chequear que el objetivo cumpla la metodología SMART
- Fijar un plazo realista, idealmente no posterior a 6 meses para que el beneficiario no pierda de vista este plan
- Acciones concretas que apunten a un resultado (por ejemplo, si ponemos “acudir a municipalidad” no asegura que obtengamos información; más bien se recomienda “conseguir el listado de documentos para patente municipal”, siendo una acción más específica.
- Resultado de la acción será aquel hito que nos indicará que la acción fue bien realizada, como por ejemplo “empresa constituida” o “Contador contratado”, etc.
- La última columna es para que el/la participante identifique a qué institución debe acudir en cada paso, idealmente con la especificación de un área o nombre. También se recomienda utilizar para que el/la participante identifique quiénes de sus redes cercanas pueden ayudarle a través de conocimiento, datos, contactos, etc.

OBJETIVO		PLAZO	
Acción	Fecha límite	Resultado	A quién puedo acudir para lograrlo (instituciones, personas, JVV, etc.)

Actividad:

PLAN DE FORMALIZACIÓN

Instrucciones de la actividad

Te invitamos a poner manos a la obra con la formalización de tu negocio y diseñar las próximas acciones para avanzar hacia ser un negocio legalmente constituido. Sigue las instrucciones de tu facilitador/a para construir el siguiente plan:

OBJETIVO		PLAZO	
Acción	Fecha límite	Resultado	A quién puedo acudir para lograrlo (instituciones, personas, JJVV, etc.)



ASESORÍAS

MÓDULO 4



GESTIONANDO MI EMPRENDIMIENTO



ASESORÍA 1:



Aprendizaje esperado:

Identificar los recursos, actividades y aliados/as clave de su emprendimiento, por medio del uso de herramientas tecnológicas de apoyo y de gestión del tiempo.

Contenidos:

- > Reconocer conceptos de costo, precio y punto de equilibrio, de acuerdo con su emprendimiento.
- > Emplear herramientas de registro para la gestión de ingresos y egresos de su emprendimiento.

CONTENIDOS DE APOYO

Comenzar a usar un registro de ingresos y egresos tiene una serie de beneficios para el negocio. Entre ellos permite controlar la operación, tener claridad respecto de los flujos y antecedentes para tomar decisiones como precio y búsqueda de nuevos proveedores entre otras. Sin embargo, uno de los usos fundamentales de esta información es ser capaces de planificar y elaborar un presupuesto. En esta asesoría se buscará que cada uno/a pueda elaborar un presupuesto para los próximos 12 meses de su negocio.

Presupuesto: corresponde a todos los ingresos y gastos previstos para un periodo determinado de tiempo en la operación del negocio.

Para construir el presupuesto será importante comenzar por identificar los ingresos. Para esto se puede proyectar de diferentes formas, 2 de las más comunes son considerar el total de ventas en el mismo periodo anterior y estimar un incremento en base a las proyecciones del negocio; o también proyectar el total de productos que se venderá y su precio y obtener el total de ingresos en base a multiplicar Precio x Producto.

Luego debes registrar los gastos, para esto también es muy útil usar como base los gastos del mismo periodo anterior y actualizarlo en base a algunos factores como el cambio de precios que puedan tener los productos que usas u otros.

Finalmente debes integrar tus proyectos, nuevos servicios que quieras contratar, o nuevas líneas de productos o servicios que puedan generar ingresos, así tendrás una proyección clara de los movimientos que te permitirá tomar decisiones y controlar el desempeño de tu negocio.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la asesoría : 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es recordar lo aprendido en la clase de registro de ingresos y egresos y relacionarlo con lo que se revisará en la asesoría.

Actividad:

SINTONIZANDO

Contenidos:

- Registro de Ingresos y Egresos

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1.- Da la bienvenida a la asesoría.

IPF: el propósito es motivar la participación, indicar de qué tratará esta asesoría y promover un ambiente de confianza para el desarrollo de la actividad.

2.- Pide a cada participante que se presente de manera breve. Solicita que digan su nombre y expliquen de qué se trata su negocio. También debes presentarte.

IPF: cada participante tiene 1 minuto para hablar. En caso de que ya se conozcan, pide que digan otras cosas para generar un ambiente de confianza, por ejemplo, pedir que nos cuenten algo sobre ellos/as, color favorito, hobby, comida favorita, entre otros.

3.- Una vez que se presentan, cada participante debe decir qué recuerda de la clase de registro de ingresos y egresos. Puedes usar preguntas como, ¿qué fue lo que más te llamó la atención?, ¿se puede usar en el negocio algo de lo aprendido?

IPF: Toma nota de los aportes de cada participante.

4.- Cierra felicitando a los/as participantes por sus aportes.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la asesoría : 2

Duración: 2 horas

Objetivo: El objetivo de la actividad es que cada emprendedor/a identifique y proyecte sus ingresos y gastos para los próximos meses.

Actividad:

MI PRESUPUESTO

Contenidos:

- Registro de Ingresos y Egresos

Insumos:

- Manual de el/la Participante
- Pizarra
- Calculadora

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1- Para comenzar la actividad, invita al grupo a un trabajo individual de identificación de ingresos proyectados para los próximos 12 meses. Otorga un tiempo de 15 minutos para que cada participante registre, en la planilla dispuesta para esto en el Manual de el/la Participante, los ingresos proyectados de negocio.
IPF: refuerza que existen diferentes formas de proyectar ingresos, procurando que todos estén avanzando. Guía a aquellos/as participantes que tengan dificultades para identificar y proyectar los ingresos de su negocio.
- 2.- A continuación, solicítales que proyecten individualmente sus gastos futuros y los registren en la planilla para los próximos 12 meses. Da un tiempo de 30 minutos para esto.
IPF: procura que todos/as estén avanzando. Guía a aquellos/as participantes que tengan dificultades para identificar y proyectar los gastos de su negocio.
- 3.- Invita a los/las participantes a que completen la planilla agregando los totales para cada mes de ingresos y de gastos. Para esto pueden usar calculadora o sus teléfonos celulares. Entrega un tiempo de 15 minutos para esto.
IPF: es importante que te asegures de que cada participante esté desarrollando bien la actividad, apoyando la operación con cada uno/a.
- 4- Invita a que cada participante presente al curso su presupuesto indicando el flujo total que espera obtener durante los próximos 12 meses con su negocio.
IPF: entrega retroalimentación positiva de la actividad procurando que todos/as completen la planilla.
- 5.- Cierra la actividad recalcando la importancia de presupuestar y planificar, pero que para esto se requiere un registro adecuado de los ingresos y egresos del negocio.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la asesoría : 3

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es reconocer la importancia del registro y control en el negocio.

Actividad:

CONCLUYENDO

Contenidos:

- Registro de Ingresos y Egresos

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1-Para dar cierre a la clase y aterrizar lo revisado de manera concreta, pedir a los/as participantes que compartan sus aprendizajes puede usar preguntas como ¿Fue sencillo identificar sus ingresos y gastos? ¿Cómo usarán ahora este presupuesto que han construido?

IPF: Reforzar la importancia de usar estas proyecciones para luego compararlas con la realidad.

2.- Da las gracias por la asistencia a la asesoría y nos despedimos.



ASESORÍAS

MÓDULO 5



MI EMPRENDIMIENTO CRECE



ASESORÍA 1:



Aprendizaje esperado:

Modificar su modelo de negocios, en base a la herramienta canvas, de acuerdo a las necesidades de inversión de su emprendimiento.

Contenidos:

- > Seleccionar fuentes de financiamiento e instituciones de apoyo a su emprendimiento, en coherencia con su modelo de negocio, de acuerdo con la oferta público-privada vigente.
- > Elaborar un plan de crecimiento para su emprendimiento basándose en su proceso de aprendizaje

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la asesoría : 1

Duración: 20 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es preparar a los/las participantes para la presentación de su pitch de negocios.

Actividad:

CONECTANDO

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1- Da la bienvenida a la asesoría y pregunta cómo vienen llegando los/las participantes del grupo a la clase. Esto puede ser mediante una frase, un concepto, emoción o una palabra que defina su estado de ánimo para comenzar la asesoría.
- 2.- Luego comentar de lo que tratará la asesoría y preguntar si están listos/as para presentar sus negocios.
- 3.- Da unos minutos para que puedan preparar los últimos detalles y consultar si existen dudas para pasar a las presentaciones.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la asesoría : 2

Duración: 60 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es presentar cada uno de los pitch de negocios para que los/as participantes reciban feedback.

Actividad:

PRESENTANDO NUESTRO PITCH Y PLAN DE INVERSIÓN

Insumos:

- Ficha para feedback

Estrategia didáctica: Presentación y retroalimentación.

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1- Para comenzar la actividad, invita al curso a disponerse en una posición de escucha activa y capacidad de entregar una retroalimentación constructiva a sus compañeros/as.

IPF: recuerda al curso que tener un pitch de negocios les servirá para poder postular a fondos y levantar financiamiento, por lo que es muy importante escuchar todos los consejos y retroalimentación luego de la presentación.

2.- Sorteas o pides a los/las participantes que se anoten en una lista y puedas tener claridad del orden de presentación y ellos/as también.

3.- Comenzar con las presentaciones, deben durar 10 minutos cada una y luego habrá 10 minutos para entregar retroalimentación por parte tuya y de algunos/as de sus compañeros/as.

4.- Te puedes guiar por los siguientes puntos:

- La primera parte del pitch es lo suficientemente interesante como para enganchar a la audiencia.

- Se puede identificar cuál es su propuesta de valor orientada a las necesidades de los/las clientes.

- Es posible reconocer el modelo de ingresos y egresos del negocio.

- Queda claro cuáles son las claves necesarias para el óptimo funcionamiento del negocio.

- Se expone una necesidad de inversión que tiene claridad respecto a qué, cuánto cuesta y dónde se puede obtener.

- Tiene noción de cómo esa inversión impactará en un aumento de ventas de su negocio.

- El o los recursos seleccionados para la inversión son permisibles para el fondo del curso y están dentro del monto destinado para eso.

- El plan de inversión coincide con necesidades identificadas del modelo de negocios.

5.- Una vez que se presenten todos/as, da las gracias por la participación de cada uno/a.

IPF: recuerdeles el concepto de feedback y la importancia de entregar retroalimentación en forma de observaciones certeras y no juicios.

Actividad:

PRESENTANDO NUESTRO PITCH Y PLAN DE INVERSIÓN

Instrucciones de la actividad

¿Qué puedo mejorar de mi pitch, modelo y plan de inversión de mi negocio?

Momento de la asesoría : 3

Duración: 60 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es realizar modificaciones en el plan de inversión para discutir junto a sus pares un plan de inversión definitivo

Actividad:

PLAN DE INVERSIÓN

Contenidos:

Los revisados en la clase

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

- 1.- Pide que se junten en parejas para que puedan volver a revisar su plan de inversión y, junto con el feedback entregado en la sesión, puedan revisar que en su plan de inversión consideren necesidades importantes de su negocio que les permitan aumentar sus ventas y así generar mayores ingresos.
IPF: si se juntan las parejas en negocios similares podría haber potenciales sinergias.
- 2.- Pídeles que trabajen en la tabla propuesta en el Manual de el/la Participante y puedan reflexionar en conjunto con su compañero/a sobre su plan y si tienen recomendaciones respecto al producto o dónde comprarlo.
- 3.- Una vez finalizado, pide a un par de participantes que cuenten su experiencia si algo cambió en su plan y entreguen su propuesta definitiva.
- 4.- Agradece la participación en la asesoría y los comentarios recibidos de todos/as.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Actividad:

PLAN DE INVERSIÓN

Instrucciones de la actividad

Luego de presentar tu pitch y plan de inversión, te invitamos nuevamente a revisar tus necesidades de inversión según la retroalimentación que recibiste por parte de tu facilitador/a y tus compañeros/as. Entonces, ahora llena el siguiente plan:

Tipos de inversión	Descripción	Monto	Justificación
Compra de activos			
Gastos de formalización			
Capacitaciones			
Capital de trabajo			



ASESORÍA 2:



Aprendizaje esperado:

Modificar su modelo de negocios, en base a la herramienta canvas, de acuerdo a las necesidades de inversión de su emprendimiento.

Contenidos:

- > Seleccionar fuentes de financiamiento e instituciones de apoyo a su emprendimiento, en coherencia con su modelo de negocio, de acuerdo con la oferta público-privada vigente.
- > Elaborar un plan de crecimiento para su emprendimiento basándose en su proceso de aprendizaje

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: INICIO

Momento de la asesoría : 1

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es resolver dudas de la actividad de creación de plan de crecimiento sostenible.

Actividad:

BIENVENIDA Y RESOLUCIÓN DE DUDAS

Insumos:

- Documentos de actividad de simulación para revisión
- Plan de crecimiento sostenible

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Da la bienvenida a el/la participante de manera cercana y amigable
2. Indica el objetivo de la sesión
3. Revisa las respuestas de el/la participante de la simulación de formalización de la clase 3 del módulo 3.
IPF: el propósito es detectar si la actividad fue completada de manera correcta y si quedaron dudas sin resolver para su caso particular.
4. Resuelve dudas particulares y repasa conceptos claves si es necesario.

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: DESARROLLO

Momento de la asesoría : 2

Duración: 60 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es revisar la coherencia del plan de crecimiento.

Actividad:

REVISANDO MI PLAN DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE

Insumos:

- Pauta de asesoría de formalización
- Plan de crecimiento sostenible

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Indica a el/la participante el objetivo de la actividad
2. Indaga en el plan de crecimiento sostenible a través de preguntas, chequeando la coherencia de las respuestas de el/la participante.
IPF: si el plan de crecimiento está incompleto o es incoherente en alguno de sus ámbitos, apoya en la corrección de éste.

3. Preguntas guía:

- ¿Cuáles han sido tus logros a la fecha con tu negocio?
 - ¿Cuáles son los desafíos que te quedan por sortear? (tanto con el negocio como la persona como emprendedor/a)
 - ¿Cuál es tu meta a futuro con tu negocio? (¿es coherente con los desafíos?, ¿es alcanzable en el plazo propuesto?)
- Luego indaga en los objetivos de cada ámbito escogido para trabajar y en las acciones para lograrlos.
- ¿Son coherentes estos objetivos con la visión de futuro declarada del negocio?
 - ¿Las acciones son concretas, medibles o verificables?

IPF: Si existen dudas sobre el tipo de acciones que se buscan, recuerda que existe un ejemplo de plan de crecimiento en el Manual de el/la Facilitador/a.

Actividad:

REVISANDO MI PLAN DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE

Instrucciones de la actividad

Revisa tu plan de crecimiento sostenible y corrige lo que definan en conjunto. Acá encontrarás una nueva planilla para crear una segunda versión de tu plan de crecimiento.

Mi negocio hoy		Mi negocio a futuro	
Mis logros a la fecha	Mis desafíos		
Área	Objetivo	Acciones	Plazos
Habilidades a fortalecer			
Conocimientos a adquirir			
Gestión del negocio			
Formalización			
Financiamiento			
Sostenibilidad			
Fortalecimiento de redes			

PLANIFICACIÓN DE LA CLASE: CIERRE

Momento de la asesoría : 3

Duración: 30 minutos

Objetivo: El objetivo de la actividad es detectar los compromisos del/la emprendedor/a para que el plan de crecimiento se lleve a cabo.

Actividad:

COMPROMISOS PARA CRECER

Contenidos:

Objetivos SMART

Insumos:

- Plan de crecimiento sostenible
- Compromisos de clase anterior

Instrucciones de la actividad

Indicaciones para el facilitador (IPF)

1. Indica el objetivo de la actividad
2. Detecten en conjunto qué cosas debe hacer diferente el/la emprendedor/a de ahora en adelante para que el plan se lleve a cabo
IPF: en este punto se recomienda identificar el nivel de avance de la ruta de emprendimiento del módulo 1. Si logró avanzar de manera satisfactoria, identifiquen qué aportó para que así fuera. Si no logró avanzar, identifiquen qué se lo impidió.
3. Apoyar a el/la participante en identificar aquellos aspectos a tener en cuenta para lograr el plan propuesto (como, por ejemplo, ser metódico/a, revisar semanalmente el avance de las tareas, pedir ayuda, manejar la frustración, etc.).
4. Pedir a el/la participante que genere un compromiso con el/ella misma para el logro del plan de crecimiento.

**GESTIONANDO Y FORMALIZANDO
MI EMPRENDIMIENTO**

MANUAL

SINCRÓNICO

