

CAPACITACION PLANES DE NEGOCIOS



Gramalote



Reactivación económica



El emprendimiento es de todos

Minhacienda

Socya



CCI
Comisión de Comercio Internacional



Fondo Adaptación

AGENDA DEL DIA

- SALUDO Y PRESENTACION DE LOS PARTICIPANTES
- DINAMICA PARA ACTIVIDAD DE PRESENTACION Y ROMPER EL HIELO
- MENSAJE DE REFLEXION
- SOCIALIZACION DE LA CARTILLA
- REGLAS DE CONVIVENCIA
- INICIO UNIDAD NUMERO UNO.





Conociéndonos...

Nombre completo

Ocupación actual

Nivel de desarrollo
De la idea de negocio

Expectativas que se
tienen frente al taller



Dinámica



“Quien eres y que traerás a mi fiesta”

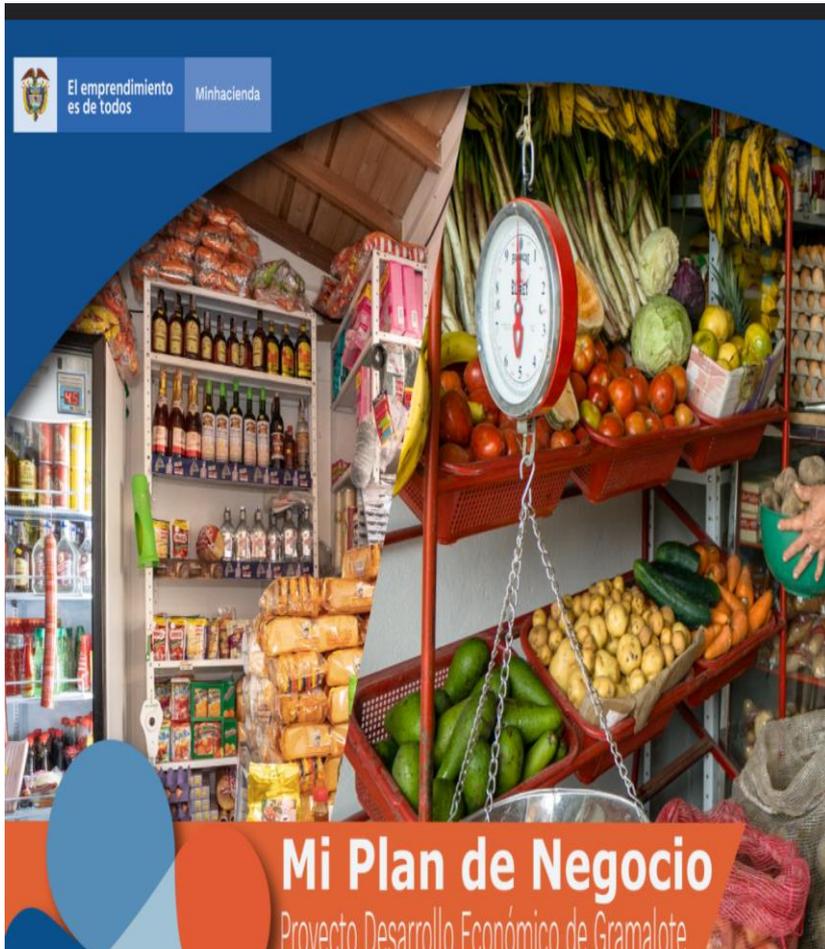


“El mejor momento para plantar un árbol fue hace veinte años.
El segundo mejor momento es ahora” -
proverbio chino.



Video [de](#) inicio

SOCIALIZACION DE LA CARTILLA



Cartilla guía PN.

Información teórico –práctica

Conceptos claros

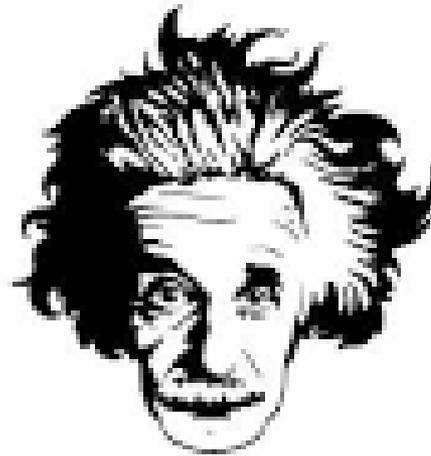
Guiada por chochequin

Tiene 8 unidades

Por semana se ven dos unidades



**TIENES QUE APRENDER LAS
REGLAS DEL JUEGO...**



**...LUEGO TIENES QUE JUGAR
MEJOR QUE EL RESTO.**

MODOEMPREENDEDOR.COM



Desarrollemos la pagina 5 de la cartilla, con letra clara.



INFORMACIÓN GENERAL DEL EMPRENDEDOR

En los siguientes espacios diligencia legiblemente, en tinta negra y sin enmendaduras, cada uno de los datos básicos. Agradecemos sinceridad en las respuestas. Recuerde que estos datos aportarán a la base de datos del proyecto.

Nombre y apellidos completos: _____

Nombre asociación (Si aplica): _____

Identificación o NIT : _____

Celular: _____

Departamento: _____ **Municipio:** _____

Dirección: _____ **Barrio:** _____ **Estrato:** _____

Edad: _____ **Estado civil:** _____ **Género:** _____

Estudios:

Ninguno __ **Primaria** __ **Secundaria** __ **Técnico** __ **Pregado** __ **Posgrado** __

Línea estratégica de su plan de negocio:

- **Vivienda disponible, puesto plaza de mercado** ____
- **Lote propio, lote Fondo Adaptación, vivienda completa** ____





Datos de interés.

Para el tercer trimestre de la vigencia del 2020 el número de empresas en Colombia se incrementó en un 2,9%

Paso de 82.371 unidades en Julio a 84.724 empresas

99,5%³ son microempresas , Las actividades económicas que tuvieron mayor crecimiento son los siguientes: sectores de servicios, comercio e industria,

¿COMO INICIAR UN NEGOCIO?





TEMAS

¿Qué es la metodología Lean?

Lean Canvas: un lienzo para emprendedores

El qué

El quién

El porqué

El cómo

LEAN CANVAS



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

Socya



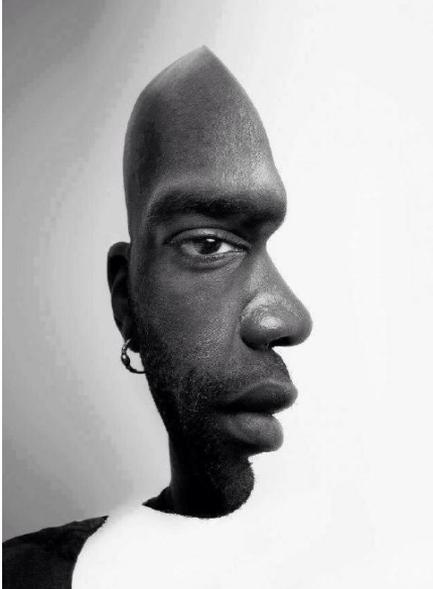
Fondo Adaptación

La metodología Lean busca impulsar el desarrollo de nuevos productos y dotarlos de un valor mayor de cara al cliente y, al mismo tiempo, eliminar las ideas que no son tan efectivas.



Qué

Todo inicia con una **idea**



OBSERVACION
PERCEPCION

Bijou Solutions, Inc. | 2020



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

Socya



Fondo Adaptación



Mire el gráfico y diga el **COLOR** no la palabra

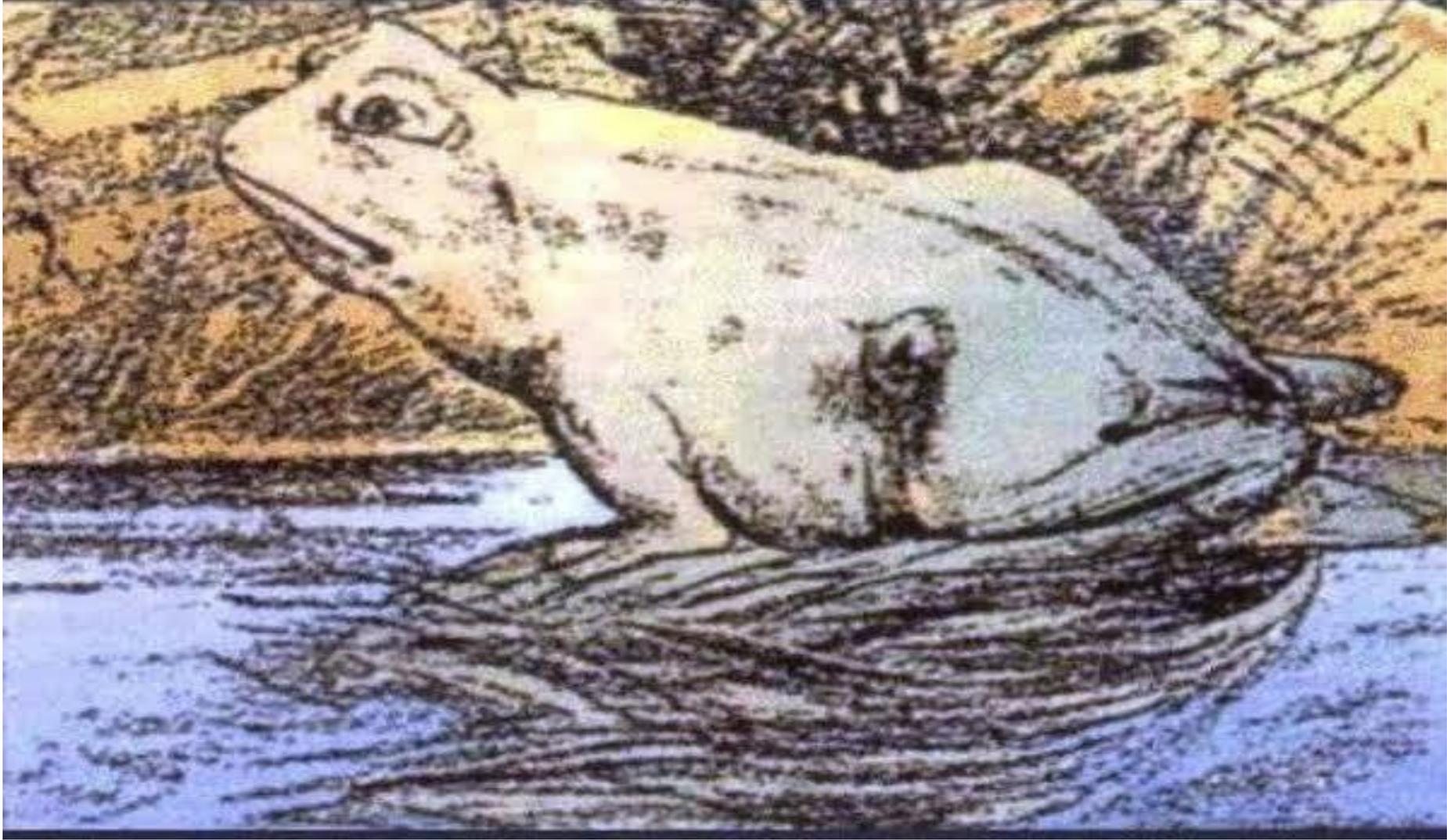
AMARILLO AZUL NARANJA
NEGRO ROJO VERDE
MORADO AMARILLO ROJO
NARANJA VERDE NEGRO
AZUL ROJO MORADO
VERDE AZUL NARANJA

Conflicto Derecha - Izquierda

La parte derecha de su cerebro intenta decir el color pero la parte izquierda insiste en leer la palabra.







El emprendimiento
es de todos

Minhacienda



Fondo Adaptación



Bob Doolittle in 1973



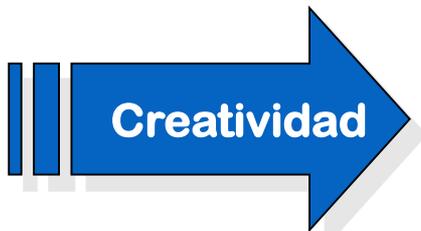
Creatividad: Es la generación de ideas útiles y novedosas (Stein).

Es el proceso de generar ideas originales que tengan valor (Ken Robinson).



Ser Creativo consiste en ser capaz de ver las cosas de manera diferente...





**Consiste en hacer surgir de una idea nueva.
(Es el medio que nos permite solucionar un problema)**



**Aplicar de forma práctica la idea que se nos ha
ocurrido para solucionar el problema.
(Es el fin)**





IDEAR

Encontrar soluciones innovadoras a los problemas que se plantearon en el paso anterior.
Preparación de la **entrevista**.





¿Por qué es importante innovar ?

La innovación **GENERA flexibilidad**

La innovación diferencia a las empresas y las vuelve

competitiva



INVENTO Vs INNOVACIÓN

INVENTO.

“Idea que no se ejecuta”.



INNOVACIÓN

*“Idea ejecutable –
CENTRADA EN UN
DOLOR”.*





Invento Vs Innovación



*Dolor
solucionado?*





Invento Vs Innovación



***Ana se le ocurrió vender un pantalón para picnic? -tendría éxito?
Que dolor le apuntaría?***



Invento Vs Innovación

A Ben continuamente se le presentan problemas con la lactosa, entonces decide crear un empresa que fabrica y distribuye boxers para hombre y mujer antiolorosos de gases, ud lo compraria?...

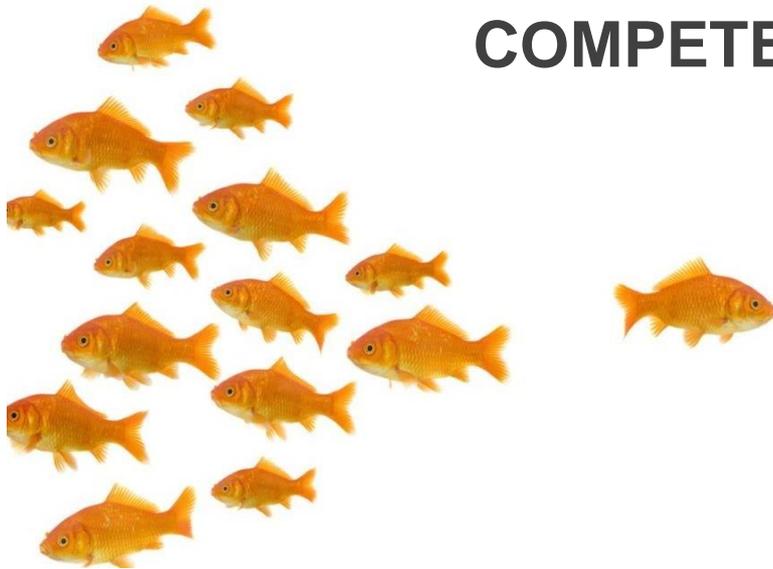


es crear ropa interior con compresas de carbón vegetal, material capaz de diluir el olor de las flatulencias.



SER DIFERENTES

**LA INNOVACIÓN TRASCIENDE
EL STATUS QUO DE LA
COMPETENCIA O MERCADO**





- ✓ La Innovación de los productos
- ✓ La Innovación de Procesos
- ✓ La Innovación Organizacional



NIVELES DE INNOVACIÓN



Innovación Disruptiva



Innovación Evolutiva



Innovación Incremental





OBJETIVO

SOLUCIONAR
PROBLEMAS



ATENDER
NECESIDADES



SATISFACER
DESEOS



Bijou Solutions, Inc. | 2020



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

Socya



Fondo Adaptación



Como identificar las ideas de negocios.





Quién

PROTAGONISTA

- ❑ SE LE SOLUCIONAN PROBLEMAS
- ❑ ATIENDEN NECESIDADES
- ❑ SATISFACEN DESEOS



a alamy stock photo

RAE47P
www.alamy.com



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

Socya

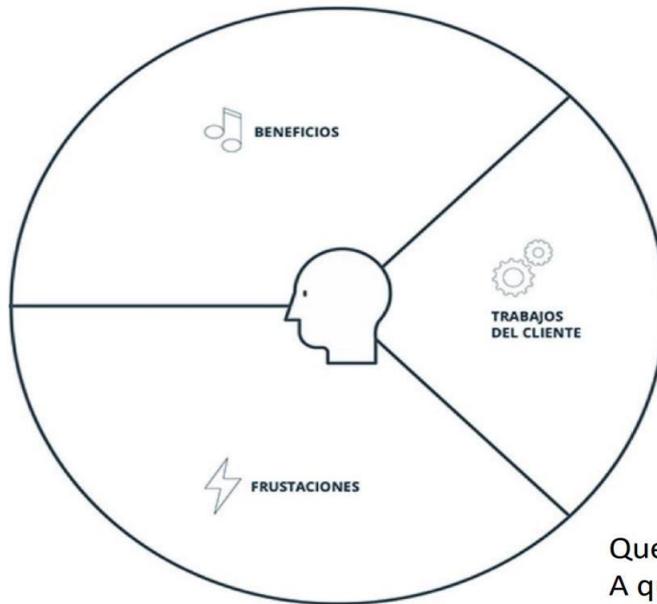
Fondo Adaptación



A QUIÉN VES?



Perfil del Cliente



Qué disfrutan
Con qué sueñan
Qué aumenta su satisfacción
Cómo calculan el rendimiento
Qué aprecian

A qué dedican su día
Cómo usan su tiempo
Qué tareas tiene
Cómo lleva a cabo sus tareas.

Qué les preocupa
A qué le temen
Qué molestias tienen
Qué hace que se sientan mal



María de los Ángeles Lucero Bringas PhD

Fuente: Osterwalder



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

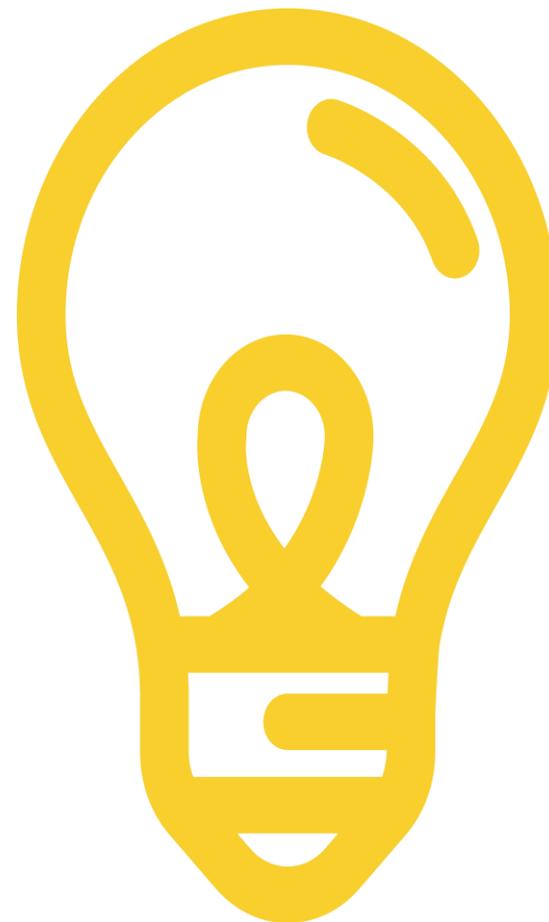
Socya



Fondo Adaptación

La Empatía

La clave..



✓ ¡¡Tú **NO** te
dedicas ahora
a producir
productos o
servicios...!!.



✓ ¡¡Tú te dedicas
ahora al
negocio de la
empatía y la
creación de
valor!!.





EJERCICIO I

Innovar a partir de un problema





1. Pérdida de los cultivos en cosecha.
2. Comercialización de los productos del sector primario con poco valor agregado.
3. Falta de industria en la región.
4. Falta de oferta de productos locales, que hacen parte de la canasta familiar.



Realicemos la hoja de trabajo 1. Ayudemos a chochequin

Hoja de trabajo 01



Problema

Identifica el problema o necesidad que hay en el mercado, en relación a su emprendimiento.

Cliente/Usuario	Problema	Meta





Hoja de trabajo 02

¿Qué estamos solucionando?

¿ Por qué lo estamos solucionando?

¿Por qué es un problema?

Simplifíquelo





Hoja de Trabajo 01



Problema

Identifica el problema o necesidad que hay en el mercado, en relación a su emprendimiento.

Cliente/Usuario	Problema	Meta
<ol style="list-style-type: none">1. Hogares del municipio y veredas2. Tiendas, supermercados abastos, bodegas y establecimientos de abastos3. <u>rrotes</u>4. Panaderías y restaurantes, comedores escolares.	<ol style="list-style-type: none">1. Pérdida de los cultivos en cosecha.2. Comercialización de los productos del sector primario con poco valor agregado.3. Falta de industria en la región.4. Falta de oferta de productos locales, que hacen parte de la canasta familiar.	<ol style="list-style-type: none">a. Transformación de producto del sector primariob. Llevar al mercado un producto innovador para el sector agroindustria.c. Generar una línea de productos transformados con marca propia de la regiónd. Contribuir al desarrollo económico social del municipio





Hoja de Trabajo 02



¿Qué estamos solucionando?

Aprovechamiento de los productos agrícolas propios de la región transformándolos en productos que aportan al sector agroindustrial valor agregado.

¿Por qué lo estamos solucionando?

Porque se quiere reactivar la economía del municipio, creando una industria que aproveche los productos propios de la región, beneficiando a los productores de las diferentes zonas rurales.
Transformar productos agroindustriales inocuos que aporten nutrición y bienestar a la comunidad, generando empleos y bienestar social.

¿Por qué es un problema?

En el municipio de Gramalote es un gran producto de plátano chocheco se tiene estimado una producción de XX toneladas, dicho alimento no es aprovechado en su totalidad lo que nos lleva a crear una industria alimenticia que le de valor agregado y lleve al mercado un producto con alto nivel nutricional.

Simplifíquelo

Procesar 125000 kilos para sacar ala venta 25000 kilos de harina de plátano en el primer año.



Mapa de empatía





Un **Mapa de Empatía** es una herramienta en la que se organizará la información recopilada en una entrevista según los distintos grupos.

la **Tarjeta Persona** nos permite organizar sistemáticamente la información que tenemos de nuestros actores relevantes, identificando claramente quiénes son, que necesitan y desean y cómo se ven afectados por nuestro negocio.

EMPATIZAR



El objetivo por lo tanto debe ser siempre **superar o mejorar** las expectativas de las personas en cualquiera de los contactos que mantienen con la empresa previo, durante o post compra.



Ejercicio ayudemos a Chochequin a resolver la hoja 3 de trabajo



Cliente

Hoja de trabajo 03

Describe las características de los clientes de tu emprendimiento.

Cliente potencial	Características
Antecedentes comerciales	





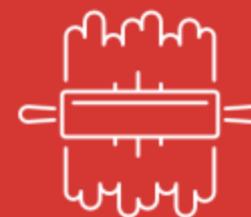
**¿QUÉ ES
UN JTBD?**



**¿CÓMO SE
CONSTRUYE?**



**¿CUÁL ES EL PASO
A SEGUIR
—
LA PROPUESTA
DE VALOR?**



**¡MANOS A
LA MASA!**





**¿QUÉ ES
UN JOB
TO
BE**

DONE? PRIMERO
HABLEMOS
EN ESPAÑOL



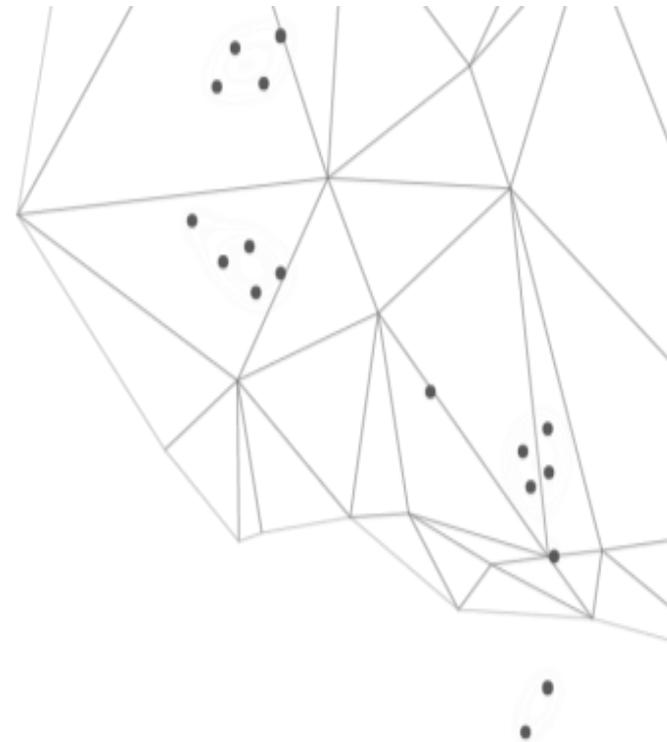
TRABA

JO

A

REALIZ

AR



Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO

ES EL PROCESO POR EL CUAL
UN CONSUMIDOR ATRAVIESA
CUANDO QUIERE
TRANSFORMAR SU
SITUACION/VIDA ACTUAL EN UNA
QUE PREFIERE MEJOR, PERO
NO PUEDE PORQUE HAY
BARRERAS QUE SE LO IMPIDEN

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO





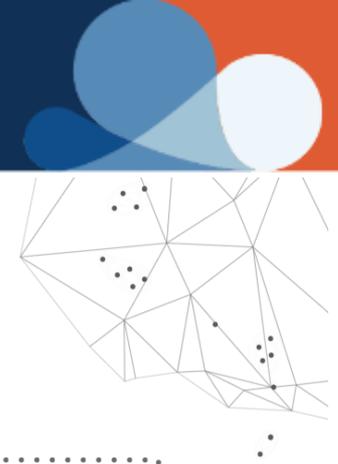
¿ES EL PROPOSITO SUPERIOR DEL POR QUE LA
GENTE COMPRA PRODUCTOS





FUNCIONALES
ELEMENTOS
RACIONALES DE
USO...**¡TAREAS
OPERATIVAS!**



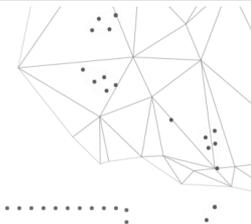


EMOCIONAL ES PERSONA

ELEMENTOS DE AUTOGRATIFICACIÓN O
VALIDACIÓN



EMOCIONALES SOCIALES ELEMENTOS DE PROYECCIÓN ANTE LOS DEMÁS



Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda



Fondo Adaptación



VOLVAMOS AL TALADRO...

EL PUNTO FOCAL ES LA
CIRCUNSTANCIA Y SUS
APROXIMACIONES

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR DISTINTO



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

 Fondo Adaptación

FUNCION

AL

ABRIR

EL

HUECO

EN



PERSONA

AL

SENTIR QUE SOY
CAPAZ

VER MI CASA
LINDA SER
INDEPENDIENTE

SOCIAL

QUE ME VEAN COMO

UNA BERRACA
MOSTRAR QUE MI
CASA ES LA MEJOR





VOLVAMOS AL TALADRO...

**HACER UN HUECO DE MEDIA
PULGADA**

- **DEJAR TODO EN ORDEN**
- **NO DAÑAR LA PARED**
- **NO CANSARME**

Degustación de
INNOVACIÓN
HERRAMIENTAS PARA PENSAR EL FUTURO



PASO 3 – PROFUNDIZANDO EN LO QUE ENCONTRÉ



FUNCIONAL

- DARLE ENERGÍA A MI CUERPO
- CALMAR EL HAMBRE

PERSONAL

- NO ESTAR DE MAL GENIO
- CUMPLIR MI META DE BAJAR PESO

SOCIAL

- MOSTRAR TODO MI POTENCIAL
- PARA VERME MEJOR



PASO 4 – EL JTBD FINAL



CUANDO

PICO ENTRE COMIDAS

QUIERO

MANEJAR MI ALIMENTACIÓN

PARA PODER

CALMAR EL HAMBRE Y VERME
MEJOR





Ayudemos a chochequin a desarrollar la hoja 5.



Hoja de trabajo 05

Motivaciones

De acuerdo con lo anterior, identifica cada una de las motivaciones de tu emprendimiento.

Dolor		
Jobs funcionales	Jobs emocionales	Jobs sociales





Hoja de Trabajo 05

Motivaciones

De acuerdo a lo anterior, identifica cada una de las motivaciones de tú emprendimiento.

Dolor		
Actores: productores: Pérdida del producto, el producto se paga a un precio bajo, no hay transporte para sacar el producto.		
Actores: clientes potenciales: portafolio de materias primas homogéneo (trigo, maíz) Falta innovación en productos que tenga alto nivel nutricional con materias primas diferentes.		
Jobs funcionales	Jobs emocionales	Jobs sociales
Preparar alimentos suaves y nutritivos Aporte nutrición a mi organismo. Calmar el hambre	Sabor agradable al paladar Darle energía a mi cuerpo	- Mostrarme con energía. - Buen salud.



Propuesta de Valor

MI PRODUCTO/SERVICIO:

¿Produce los resultados que el cliente desea?
¿Le hace su trabajo más fácil?
¿Le crea consecuencias positivas?
¿Cumple el deseo que tienen?
¿Ayudan a que su compra sea fácil?
¿Generan las consecuencias que los clientes buscan?



¿Generar ahorro al cliente?
¿Provoca que mis clientes se sientan mejor?
¿Elimina los riesgos que le asustan?
¿Pone fin a sus dificultades?
¿Genera soluciones, a través de introducir novedades, mejorar el rendimiento y la calidad?
¿Reduce las preocupaciones del cliente?



María de los Ángeles Lucero Bringas PhD



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

Socya



Fondo Adaptación

Ayudemos a chochequin a definir la propuesta de valor

Hoja de trabajo 06



Propuesta de Valor

De acuerdo con lo anterior escribe la propuesta de valor de tu emprendimiento.

Propuesta de valor



Hoja de Trabajo 06



Propuesta de Valor

De acuerdo a lo anterior, escribe la propuesta de valor de tú emprendimiento.

Propuesta de Valor

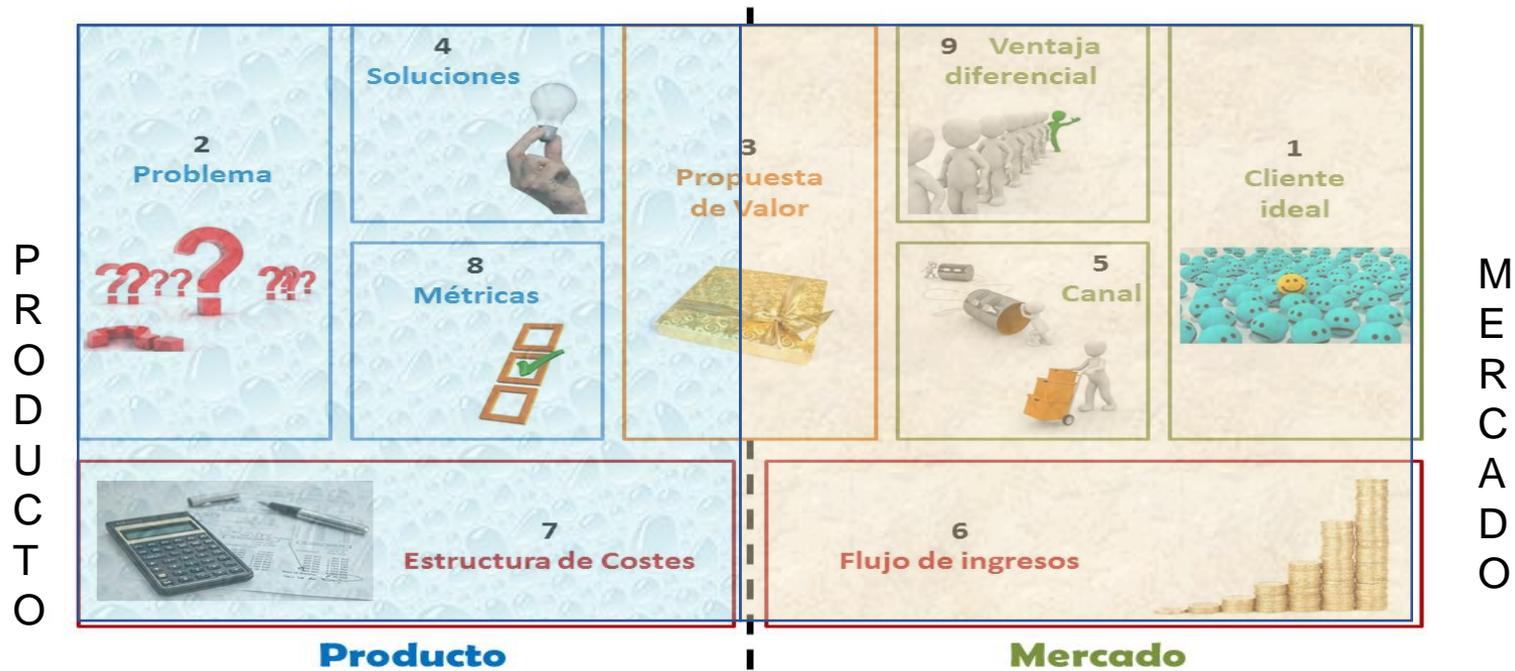
Crear mezclas de harinas a base de productos agrícolas de la región (plátano de chochoco, maíz y yuca), que aporten valor nutricional y alternativas de preparación en la industria alimenticia.

"Las mezclas de harina NutriGram, alimentan y aportan desarrollo de la región"





Lean Canvas, ¿en que consiste?

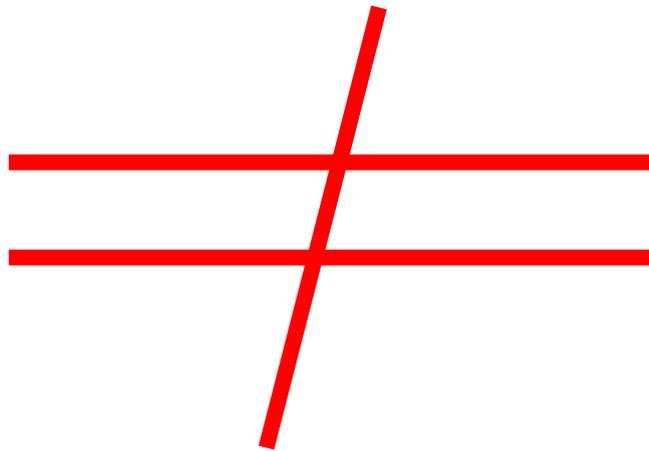


[Video explicativo](#)





El modelo de negocios es:



Plan de
negocio





Cómo hago que Suceda

Encajando las piezas

Los primeros 10 pasos del Emprendedor



VALIDACIÓN:

ENTREVISTAS

FOCUS GROUP

INTENCIÓN
DE COMPRA

BASES DE
DATOS DE
CLIENTES

EVIDENCIAS
COMERCIALES
REDES SOCIALES



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

Socya



Fondo Adaptación



Gracias



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

Socya



Fondo Adaptación