mario spina

20 conceptos para desarrollar un emprendimiento exitoso

red**argenta**

OBJETIVO DE ESTE ENCUENTRO:

acercarles **conceptos**

para que puedan

adquirir herramientas

y así desarrollar

emprendimientos rentables

EN CRIOLLO:

llevar adelante un negocio

PRIMER CONCEPTO [PRIMERA ACEPCION]:

EMPRENDER

según el diccionario oficial [Real Academia Española]

acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

PRIMER CONCEPTO [SEGUNDA ACEPCION]:

EMPRENDER

según el "mataburros" no oficial [el de la calle]

llevar adelante un sueño, basándonos en la investigación, el conocimiento y la planificación; para, de esa manera, no rompernos la cabeza en una pileta vacía. SEGUNDO CONCEPTO [DOS CONCEPTOS EN UNO]:

EMPRENDIMIENTO

cualquier cosa que emprendamos en la vida (pareja, viaje, etc)

EMPRESA

emprendimiento con fines comerciales...
o sea... UN NEGOCIO

TERCER CONCEPTO:

NICHO DE MERCADO

segmento de los potenciales consumidores, al cual podamos satisfacer

[ejemplo: niños, mujeres, diseñadores, transporte agro, gobierno, músicos... y muchísmos etcéteras]

CUARTO CONCEPTO:

OPORTUNIDAD

necesidad insatisfecha en un determinado nicho de mercado

[ejemplo: cuántas veces hemos necesitado un plomero, o un electricista a mitad de la noche?]

QUINTO CONCEPTO:

RECURSOS



DINERO

RECURSOS

son aquellas "cosas" que necesitamos para llevar adelante un proyecto

[conocimiento – computadora - oficina – internet – teléfono - proveedores - equipo de trabajo - etc.]

SEXTO CONCEPTO:

EQUIPO DE TRABAJO

los emprendedores siempre pensamos que

podemos hacer todo "solos"

concepto totalmente erróneo

nadie puede hacer todo solo



ni siquiera adán pudo...

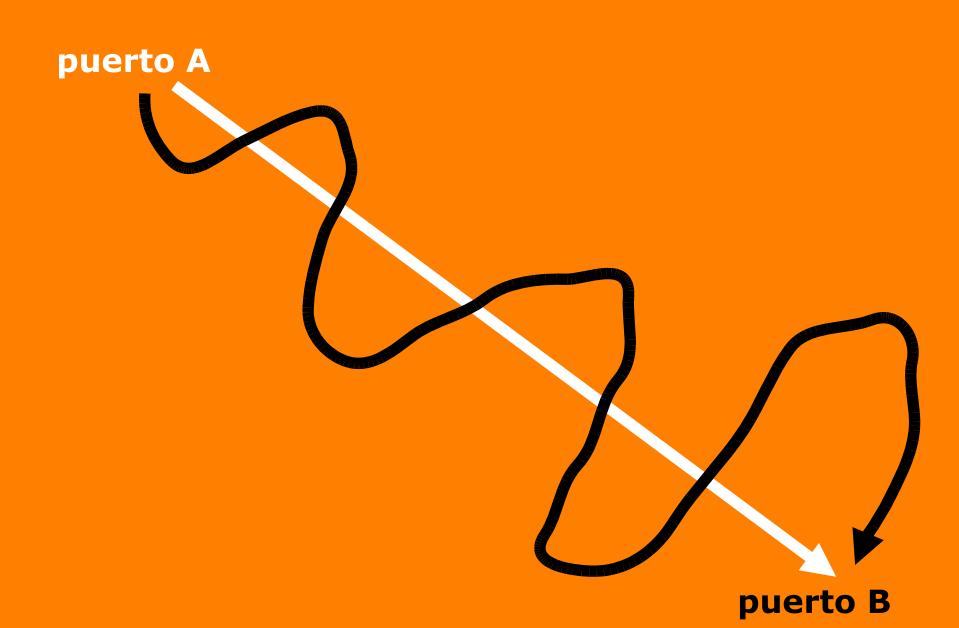


SEPTIMO CONCEPTO:

PLANIFICACION

según el diccionario oficial [Real Academia Española]

plan general, metódicamente organizado, para obtener un objetivo determinado



OCTAVO CONCEPTO:

DIFERENCIACION

¿cómo hacemos para lograr

diferenciarnos?

sabiendo:

qué decir, dónde decirlo, cómo decirlo y a quién decirlo

[todo lo que prometamos, nuestra empresa debe cumplirlo]

NOVENO CONCEPTO:

MODELO DE NEGOCIO

una cosa es hacer "logos", y otra muy distinta

brindar servicios de comunicación visual

[tener un modelo de negocio es ir más allá del producto o servicio, es pensar a nuestra empresa como "un todo" que pueda albergar distintas unidades productivas]

nosotros hacemos libritos

nuestra empresa desarrolla contenidos por y para diseñadores

¿a cuál de los dos le comprarían, o le prestarían plata?

[en la segunda acepción podemos incluir, además de libros, capacitación, contenidos web, consultoría, programas de radio y tv, multimedia, etc; este slogan define en sí mismo el modelo de negocio]

DECIMO CONCEPTO [MAS QUE UN CONCEPTO... UN MODELO DE EXITO]:

PROCESO EMPRENDEDOR

conceptualización del negocio

percepción de la oportunidad

en base
a detectar
necesidades
insatisfechas
en un
determinado
"nicho de mercado"

idea

etapa de
Iluvia de
ideas,
en donde
todo lo que
pensemos
puede ser
posible, es
el
momento
de "volar"

concepto del negocio

con esa
información
"procesada"
elaboraremos
nuestro concepto
del negocio que
brindará una
solución a esa
demanda
insatisfecha

investigación de mercado

en esta instancia
"salimos a ver" que
pasa en el
mercado,
investigando
puntos de venta,
competidores,
clientes y
productos o
servicios sustitutos

comercialización

modelo desarrollo de del negocio negocio

recién ahora
estaremos en
condiciones
de salir al mercado,
en base a
estrategias,
generado tácticas
puntuales
para cada situación
particular

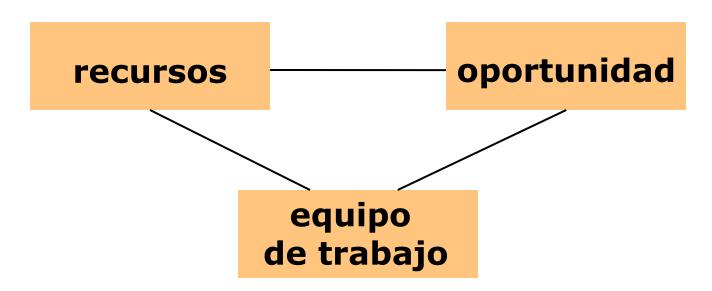
generar un
"modelo de
negocio" es ir
más allá del
producto o
servicio, es
pensar en un
genérico que
nos permita
incorporar a
futuro otras
opciones o
unidades de

negocio

UNDECIMO CONCEPTO [EL EQUILIBRIO DEL EMPRENDIMIENTO]:

MODELO DE TIMMONS

¿cuáles son los pilares sobre los cuales se apoya nuestra empresa?



[Timmons, Jeffry (1999): New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21st Century. Fuente: Dinámica.SE]

OPORTUNIDAD

RECURSOS

EQUIPO

estructura y tamaño del mercado

características y tamaño de la demanda

crecimiento real y potencial

la sola
existencia
de demanda insatisfecha
no garantiza
una oportunidad
de negocios

ociosos o poco aprovechados

específicos para el negocio

redes

costos y presupuestos

plan de negocios

recuerden que
el dinero
NO es
el recurso
más importante

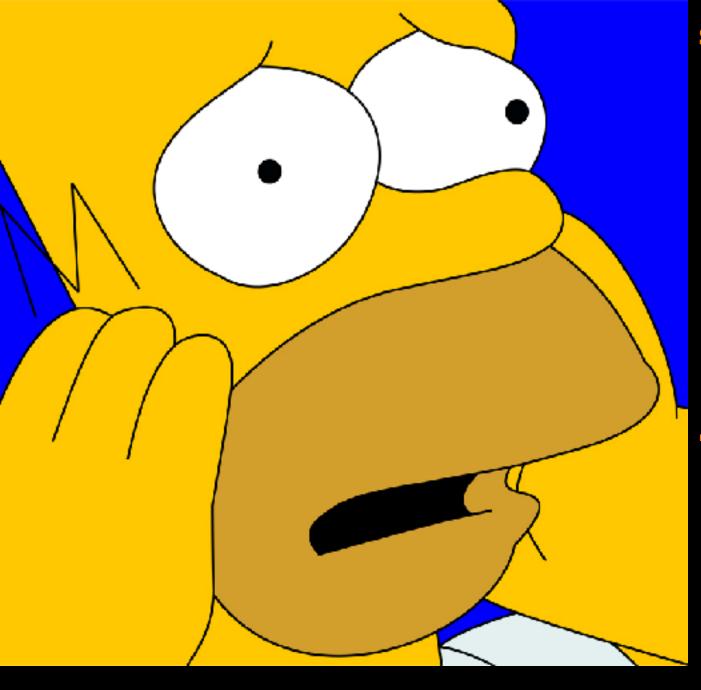
actitudes y capacidades emprendedoras

experiencia previa

conocimiento técnico

dinámica de trabajo en equipo

el compromiso, la determinación y la persistencia son indispensables en cualquier equipo



soichiro HONDA

nace 1906 - familia pobre pésimo estudiante sagaz observador aprende a reparar bicicletas sueña con construir un auto

a los 16 aprendiz de mecánico
a los 22 abre su propio taller
estudia ingeniería y abandona
en 1938 vende pertenencias
pone taller / diseña aro de pistón
rechazado por toyota
dos años despues firma contrato
fabrica hormigón / contruye planta
dos veces bombardeada
la compra toyota

adapta a una bici un pequeño motor se queda sin motores detecta oportunidad de negocio manda 15.000 cartas pidiendo apoyo recibe 5.000 respuestas asi inicia fábrica de motocicletas

ni un banco, ni un fondo de inversión, ni una incubadora sino la confianza y la visión de 5.000 bicicleteros fue el aval que necesitó para empezar a edificar su imperio; y para convercerlos sólo tuvo que abrir su corazon y compartir el enamoramiento de su idea.

DECIMOSEGUNDO CONCEPTO:

CREATIVIDAD

según el diccionario oficial [Real Academia Española]

facultad de crear
 capacidad de creación

otra posible acepción, más práctica

es la capacidad de producir respuestas originales a cualquier problema...

"lo ideal es adelantarnos al potencial problema"

UN CAMBIO DE PARADIGMAS:

CREATIVIDAD APLICADA AL NEGOCIO

diseñador = creativo

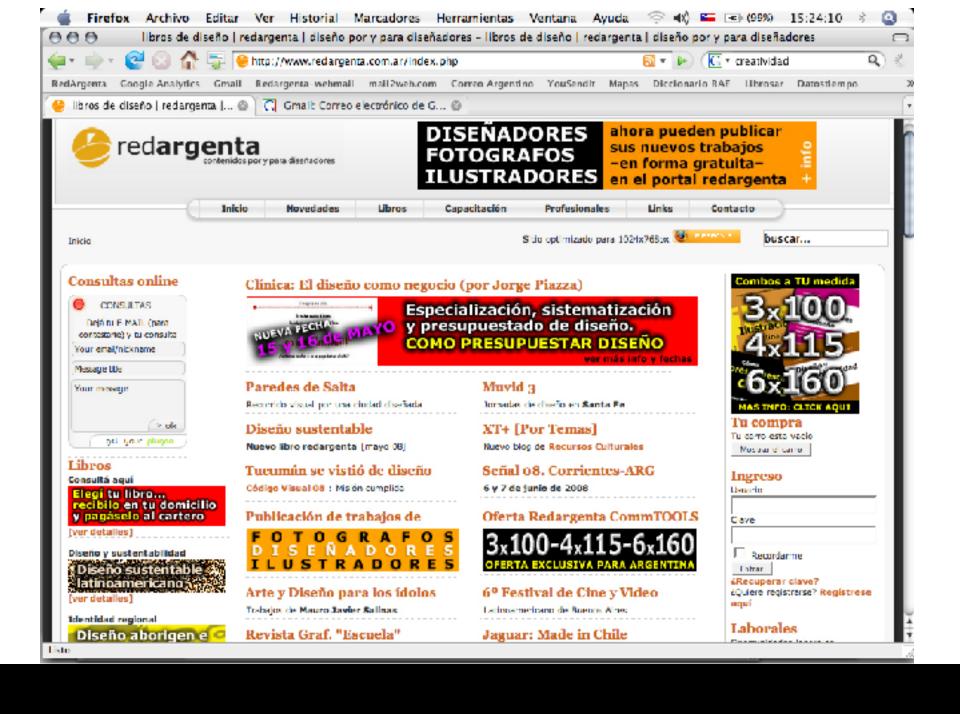
[esto es a la vez una fortaleza y una debilidad]

CREATIVIDAD APLICADA AL NEGOCIO

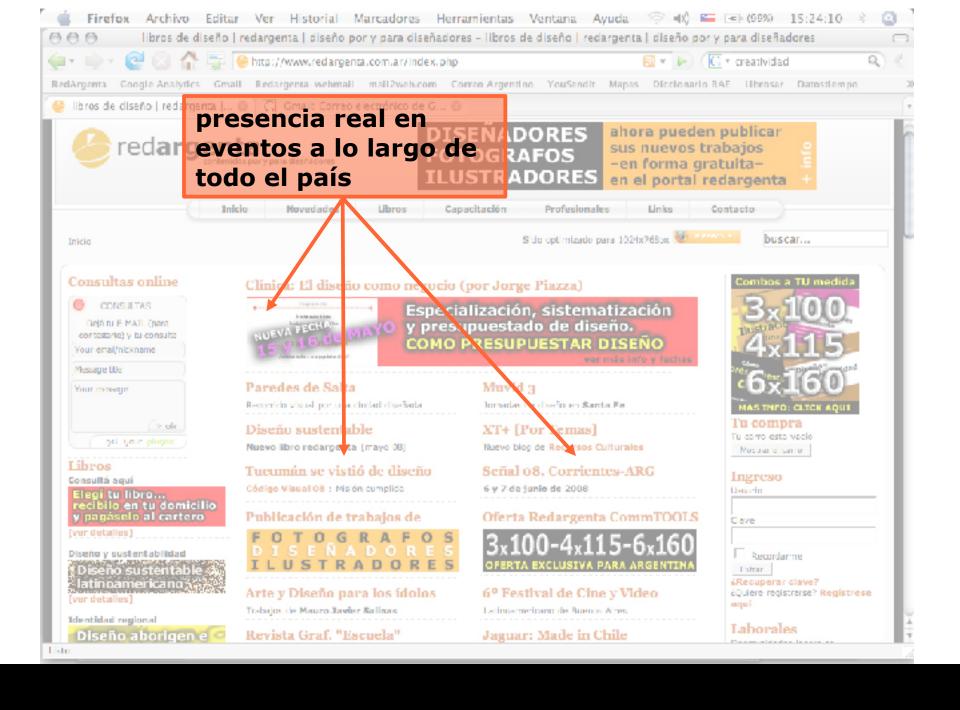


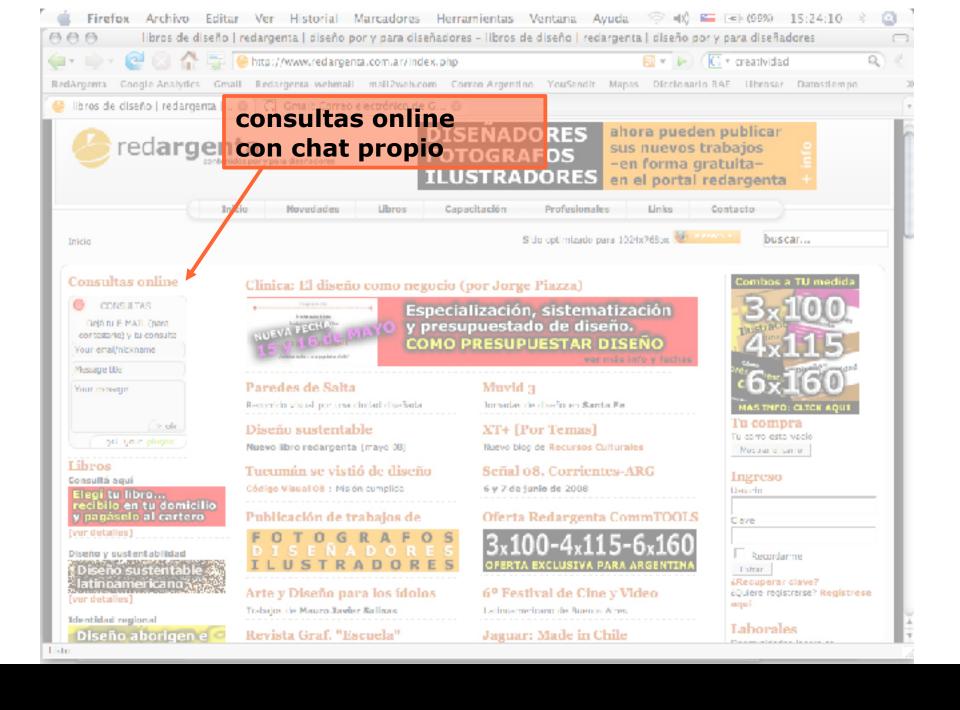
foco de la creatividad puesto en los contenidos, respondiendo a las necesidades de clientes y usuarios

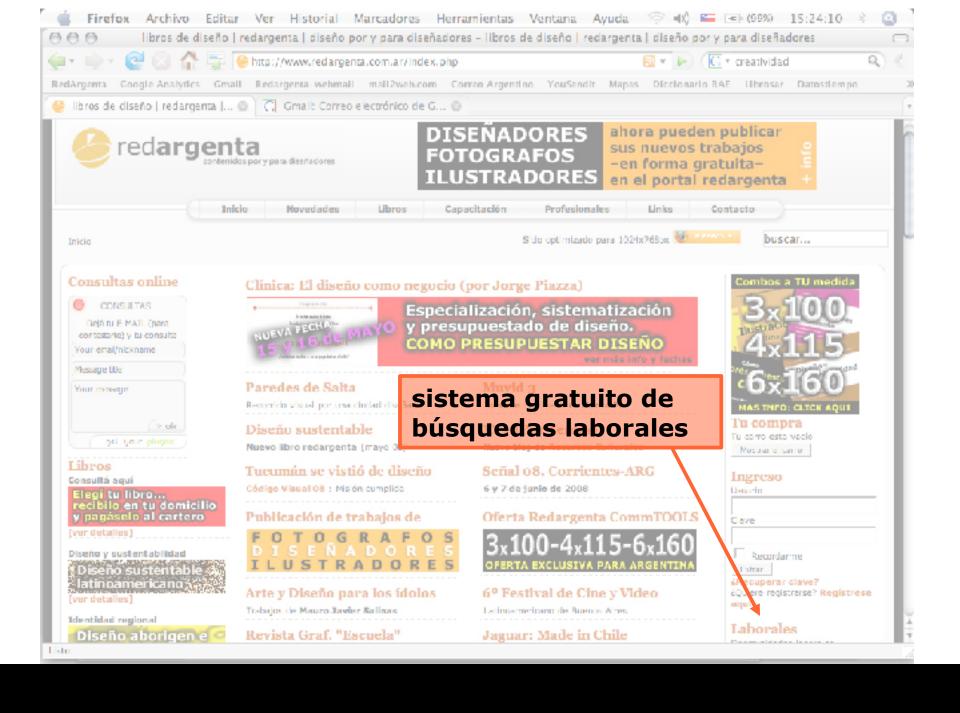
[**objetivo**: priorizar el uso de la creatividad para generar propuestas novedosas y que no necesariamente sean piezas gráficas para concursar.]

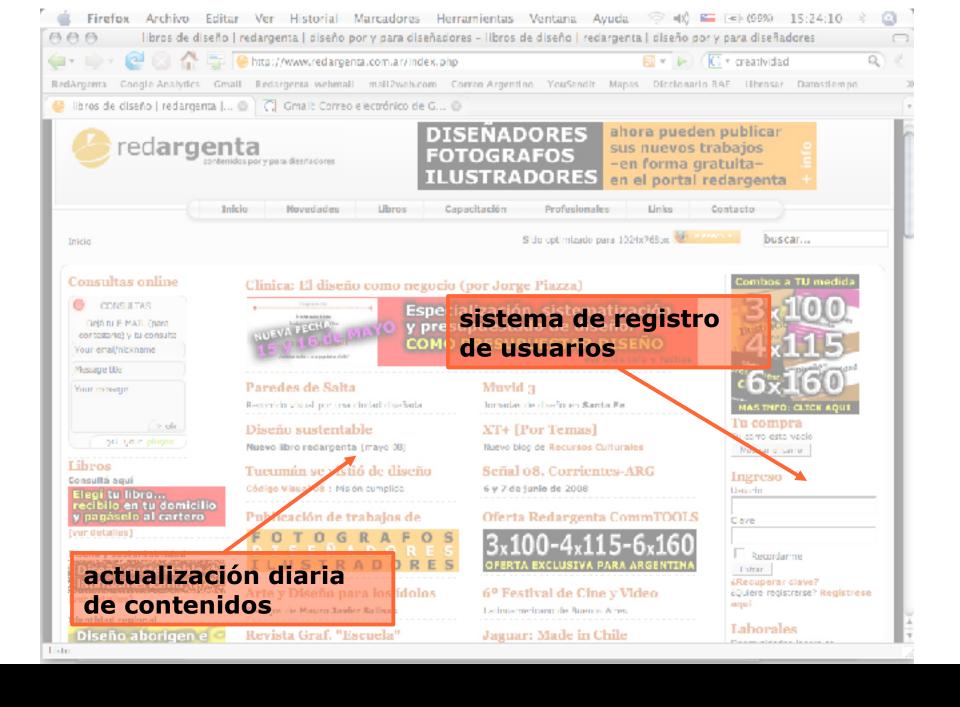


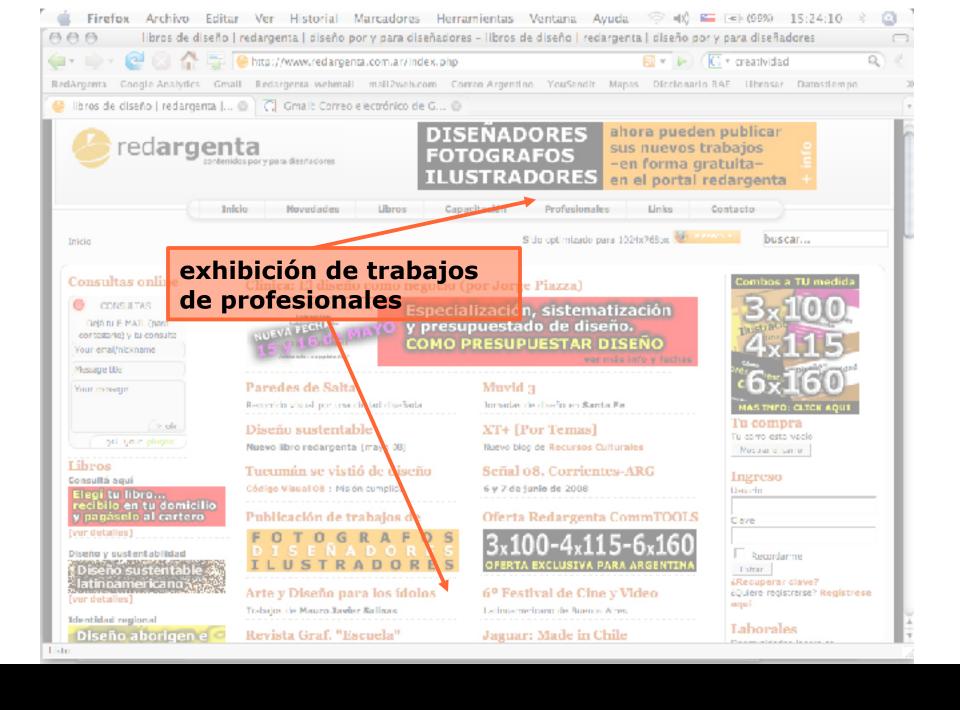










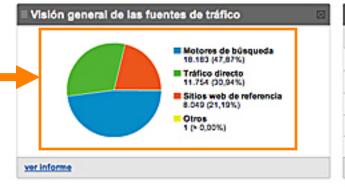












■ Visión general del contenido		2
Páginas	Páginas vistas	Porcentaje de pi
(Index.php	22.956	14,75%
/index.php?option=com_content&tas	4.307	2,77%
/index.php?option=com_content&tas	3.413	2,19%
Index.php?option=com_frontpage&t	2.573	1,65%
Andex.php?option=com_content&tas	2.366	1,52%
yer informe		

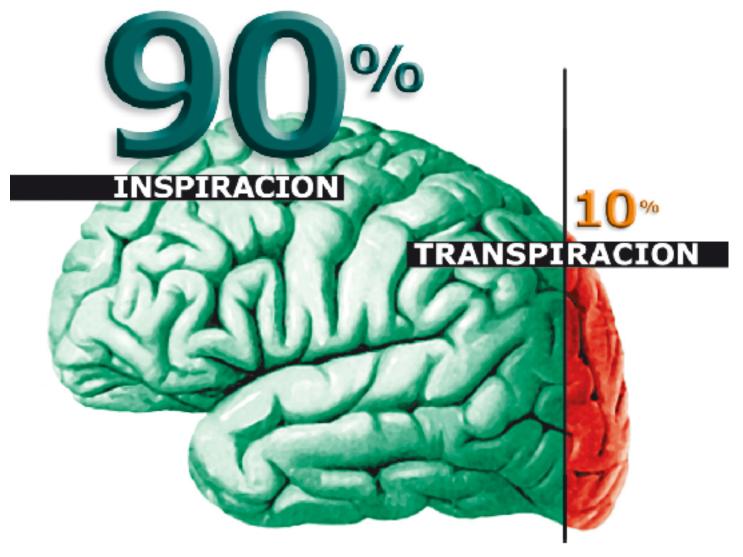
lo demás es sólo constancia

y mucho uso de la creatividad aplicada al emprendimiento.

más inspiración que transpiración.

mucho "pienso"...

luego "hago".



...mucho "pienso" + luego "hago"...

= buen uso de la creatividad aplicada a nuestro emprendimiento

DECIMOTERCER CONCEPTO:

OBJETIVOS

según el diccionario oficial [Real Academia Española]

8. punto o zona que se desea alcanzar...

¿cómo podemos saber si nos plantearemos los correctos, o si nos excederemos?

[los excesos pueden llevar a la desilusión]

OBJETIVOS PARA EL EMPRENDIMIENTO:

¿qué queremos hacer? ¿hasta dónde queremos llegar? ¿con quién lo queremos realizar?

Y sobre todo...

¿cómo queremos vivir?

OBJETIVOS / PLANIFICACION:

a 5 años...

a 3 años, a 2 años, a 1 año, a 6 meses, a 3 meses, a 1 mes, a 1 semana... a mañana...

entonces sabremos

¿qué hago hoy para empezar?

¿COMO LO HAREMOS?

fácil, muy fácil planificando

con la herramienta base de la planificación comercial

el plan de negocios

DECIMOCUARTO CONCEPTO:

PLAN DE NEGOCIOS

se usa para saber

¿cómo, dónde y con quién?

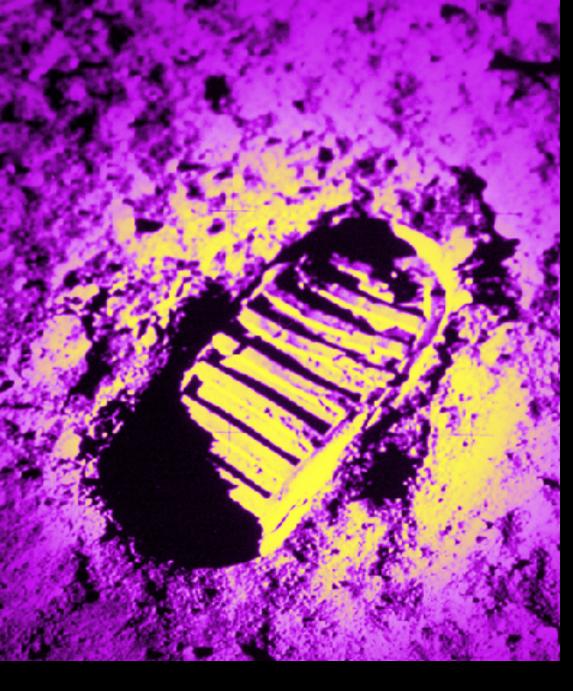
llevaremos adelante a nuestro emprendimiento

Y para conseguir

colaboradores, proveedores, recursos y dinero

ASPECTOS ESENCIALES QUE DEBE CONTENER UN PLAN DE NEGOCIOS

resumen ejecutivo (un par de páginas) información que permita entender el negocio descripción de productos y servicios descripción del sector (mercado y rubro) estrategia de mercado descripción de recursos humanos plan financiero



el emprendedor visto como

INDIVIDUO

[cada persona lleva consigo una serie de particularidades propias que influyen en el desarrollo de cualquier actividad personal, incluido, como es lógico, el emprendimiento propiamente dicho.]

DECIMOQUINTO CONCEPTO [PRIMERA ACEPCION]:

MOTIVACION

según el diccionario oficial [Real Academia Española]

3. ensayo mental preparatorio de una acción para animar o animarse a ejecutarla con interés y diligencia

DECIMOQUINTO CONCEPTO [SEGUNDA ACEPCION]:

MOTIVACION

según el "mataburros" de mario

la motivación es una fuerza que nos conduce hacia el logro de nuestros objetivos

estamos motivados cuando
tenemos la voluntad de hacer algo y llevarlo adelante,
con el esfuerzo que implique

DOS TIPOS DE MOTIVACION:

EXTERNA

la que viene condicionada por el entorno, es **REACTIVA**

INTERNA

"nuestra" motivación, la más positiva, la que nos impulsa es **PROACTIVA**

es la que indudablemente debe desarrollar una persona emprendedora

DECIMOSEXTO CONCEPTO:

NECESIDADES

todos los humanos tenemos necesidades a ser satisfechas

las teorías psicológicas clasifican a estas necesidades en dos niveles:

primario secundario

SATISFACCION DE LAS NECESIDADES:

NIVEL PRIMARIO

necesidades básicas [respirar, beber, comer]

NIVEL SECUNDARIO

necesidades sociales [logro, afecto, ego]

PIRAMIDE DE MASLOW

Auto Realización

Necesidades de Ego

Necesidades Sociales

Necesidades de Seguridad

Necesidades Fisiológicas Básicas

CIRCULO DE MARIO

Necesidades de Seguridad Necesidades de Seguridades de Seguridades

wecesidades Fisiológicas

Necesidades del Ego

Auto Realización

DECIMOSEPTIMO CONCEPTO:

NO PRESUPONER

generalmente los emprendedores basamos nuestras decisiones en supuestos

pero este es un concepto erróneo

si queremos saber lo que la gente quiere, se lo debemos preguntar

DECIMOCTAVO CONCEPTO:

CONTAR NUESTRA IDEAS

cuántas veces pensamos que si contábamos nuestras ideas [que siempre son las mejores] nos las iban a "robar"

otro concepto erróneo

la única forma de conseguir recursos es contando nuestras ideas

Si la idea encierra una verdadera oportunidad, y somos capaces de llevarla adelante, dificilmente nos la podrán robar... en todo caso copiar... pero ese es tema para otra charla.

DECIMONOVENO:

CAMBIO DE PARADIGMAS

En el cambio de nuestros paradigmas
(la forma en que vemos nuestro entorno)
radica, en parte, el éxito de nuestro emprendimiento,
ya que si comenzamos a "mirar distinto"
estaremos más cerca de lograr algún tipo de "diferenciación"
con respecto a nuestros competidores.

uno de los secretos del éxito es aprender a "ver" la vida, y a "vivirla" de una manera distinta

VIGESIMO CONCEPTO... Y FINAL:

CAMINANTE, NO HAY CAMINO

se hace camino al andar

"andemos" nuestro propio camino, pero siempre conociendo el punto de partida y el de llegada

de esta forma por más que nuestro camino no sea una línea recta, tendremos un objetivo, un lugar adonde sabemos que queremos llegar

allí seguramente nos encontraremos.



GRACIAS!!!