



CURSOS AGENDA 2021

Taller de emprendimiento



Bienvenido a tu taller de emprendimiento, aquí encontrarás el detalle de cada punto que vamos a tratar para que tengas éxito



@LAFAVRICAOFICIAL

1. Nombre de tu emprendimiento

Si aún no tienes el nombre de tu emprendimiento, es importante que saques un tiempo especial para ello, incluso si puedes pedir ayuda de un profesional sería muy importante para tu marca.

- Ten un nombre que sea de fácil recordación, que genere impacto y que sea novedoso. Prueba utilizarlo corto, único y/o utilizar palabras y sonidos familiares, ya que el cerebro de las personas lo podrá recordar más fácilmente.
- Es importante que el nombre que utilices no solamente hable de un solo servicio, ten presente que si luego quieres ampliar tu portafolio el nombre también funcione para esos otros servicios.
- El nombre de la empresa debe vender la identidad de la marca
- También puedes apoyarte para tener más ideas de nombre con generadores de nombres para empresas gratuitos como: BizNameWiz, Name Mesh, Rhymer, Panabee entre otros.

En conclusión, cuando elijas el nombre, adhiérete a él, cárgalo de pasión y fíjate que trasmite todo eso que tú quieres al cliente o a las personas que se van sumar a tu visión; si ya tienes el nombre ¡Felicidades!



2-Departamentos

-Áreas a tener en cuenta para que puedas estructurar tu emprendimiento:

- Comercial
- Operativo
- Logístico
- Financiero

Define claramente cada departamento de tu empresa o emprendimiento, para que tengas una mayor eficacia y efectividad con el mismo.

Cuando atiendes todas las partes de tu negocio es una mesa que no tambaleara y se sostendrá firme.



3- ¿Qué necesidad resuelve tu servicio o producto?

Identifica cual es la necesidad que tu proyecto le resuelve a las personas, es importante que comprendas esto a profundidad ya que de aquí vas a poder ofrecer una experiencia de vida, más allá que solo un producto.

Hay 7 necesidades humanas clave con las que se identifican más las audiencias y los emprendedores:

1- **Consistencia/ Seguridad:** Sin esto te sientes ansioso

2- **Variabilidad/ Diversión:** sin esto, te aburres.

3- **Estatus/ Relevancia:** sin esto te sientes poco valorado

4- **Amor/ Conexión:** Sin esto te sientes solo

5- **Autoexpresión:** Sin esto no puedes expresar el significado de la vida

6- **Crecimiento / Conocimiento:** Sin esto te sientes atorado

7- **Contribución:** Sin esto no tienes la satisfacción de ayudar a alguien.

-Entrepreneur



Valores empresariales que reflejan las necesidades humanas:

- Adidas / creación y crecimiento: todos somos líderes en innovación y diseño que buscamos ayudar a los atletas a todo nivel a lograr su mejor desempeño con cada producto que lanzamos al mercado.
- Google/ Aprendizaje y crecimiento: Siempre hay más información que conocer.
- Starbucks/ Conexión: Creando una cultura de calidez y pertenencia en la que todos son bienvenidos
- Ben & Jerry's/ Crecimiento: Nuestra misión económica requiere que dirijamos nuestra empresa para tener un crecimiento financiero sostenible.

Aunque tengas un producto novedoso, económico y atractivo, es importante que la demanda sea la suficiente para el número de ventas que esperas. Es por eso que en un lugar de pensar como creas demanda para tu producto, lo ideal es ir encontrando un mercado atractivo, con las características específicas que buscas en un cliente y a partir de ello desarrollar un producto o servicio que cubra la necesidad de este grupo. Recuerda siempre enfocarte en un target específico y no abarcar un mercado enorme y disperso.



Expande tu negocio...





4- Otras fuentes de ingreso con tu mismo negocio

Cuando le des fuerza a tu actividad principal con tu producto o servicio, también puedes expandirte un poco más y mirar como con el mismo producto puedes aumentar tus ingresos. Muchas veces las personas en un concepto de querer tener varias fuentes de ingresos, hacen nuevos negocios y diferentes sin tener el conocimiento de ninguno y por eso fallan en la operación y no funciona ninguno. Por eso es importante que cuando sabes que te apasiona y a donde te diriges, puedas capitalizarlo y hacer tu negocio aún más rentable.

Es hora de que seas creativo y tomes el tiempo para ver de qué formas con lo mismo negocios puedes generar varias fuentes de ingresos.

Por ejemplo: Laura es una excelente chef de pastelería, abrió su negocio propio y quiere aun tener mayores ingresos y crecer más, que tal si aparte de lo que vende en su negocio, saca una línea de pastelitos pequeños que puede poner en alguna cadena de tiendas, adicional crea un taller de repostería navideña y adicional crea taller para personas que ya saben y especializarse en decoración.

Hay muchos ingresos que puedes crear con un mismo producto.





**"un emprendedor ve
oportunidades
donde otros solo ven
problemas"
-Michel Gerbe**

¿Qué te diferencia?

Es importante que no solo tú lo puedas contestar, si no que tus clientes también lo puedan hacer, esa experiencia única que la gente vive cuando utilizan ese producto o servicio que ofreces.

No es un producto lo que tu vendes, tal vez una experiencia, conocimiento, la idea de compartir en familia...etc. Productos hay muchos, pero un concepto completo de marca es lo que se queda en las casas de las personas, en los corazones y en las mentes.

Que comprar tu servicio sea toda una experiencia. Diferénciate en el producto, en el servicio, en el precio, distribución, packaging, imagen, storytelling, exclusividad y sostenibilidad.

Recuerda que un cliente satisfecho es tu mejor publicidad



Valor agregado

Toma conciencia del valor tan grande de aportar cosas positivas al mundo.
Recuerda así como das, recibes.

En este punto, plasma de qué manera tu emprendimiento le aporta valor a otras personas, como luego de comprar u obtener tu servicio o producto las personas obtienen un gran beneficio, de qué manera estas aportando a su vida; De qué manera estar aportando al medio ambiente, a otros seres vivos y en general ¿Cuál es el impacto positivo de tu emprendimiento en el mundo?

De esta manera vas a tener un negocio que trasciende y va a perdurar en el tiempo.





Metas - Nuevo año



Primero

-Pon todo lo que quieres alcanzar con tu proyecto en Diciembre del 2021.



Segundo

-Divide esas metas cada tres meses. Por ejemplo, una de tus metas es facturar 100 millones a Diciembre del 2021, eso quiere decir que en tus metas de cada 3 meses pondrás facturar 25 millones aproximadamente, para que la sumatoria de todo te de el resultado que estas buscando.



Tercero

-Anota tu meta trimestral y ahora cada mes en tu agenda vas a poner la meta un poco más detallada, en este caso serían aproximadamente 8 millones cada mes, Lo puedo poner iniciando el mes, para tenerlo en cuenta y trabajar por ello.

**Éxitos y felicidades con tu emprendimiento,
por favor sácale
el máximo provecho a esas 365 nuevas
oportunidades que tienes para CREAR
CUALQUIER COSA QUE TU QUIERAS EN TU
VIDA!**

**¡Cree en ti y en todo lo que
tienes para aportar al mundo!**



Pon la meta en tiempo presente



Se específico



No te vayas a dormir sin haber hecho
3 cosas que te acerquen a tu sueño.
Practicalo todos los dias



Planea tu semana y los objetivos que
tienes en esa semana



Ten clara tu visión