CARTILLA DE TRABAJO MODELO DE NEGOCIO

TU NOMBRE

TU EMPRENDIMIENTO

TU SLOGAN

BIENVENIDAS

***Si aun no tienes nombre del emprendimiento y slogan para tu proyecto déjalo en blanco, lo resolveremos en la marcha**

Escuela de Formación
Para Mujeres Del Distrito
de Santa Marta

Andrea Urrutia Valle
@andreaurrutiav
Tutora

Noviembre 21 al 24 de 2022

1. Descúbrete

Tienes 3 minutos para que te describas con 3 cualidades que te han identificado desde siempre.
Recuerda tus valores, tus habilidades.
Comparte algo que te gusta mucho y también algo que no te gusta mucho.

2. Antecedentes de tu idea de negocio

¿Cómo nació tu idea?
Describe en pocas palabras tu experiencia al emprender.
Anota todo aquello que te ha salido bien pero también ten en cuenta tus fracasos.

3. Describe el problema

¿Cuál es la necesidad que has identificado en tu entorno?

Tienes 10 minutos para que describas cual es la necesidad de tu entorno.
Aun no pienses en vender. Piensa en cuál es esa problemática que puedes ayudar a solucionar y que está relacionada con tus talentos.
Pregúntate:
¿Qué está sucediendo en tu entorno?
¿Cómo es que está sucediendo en tu entorno?
¿Por qué está sucediendo esto en tu entorno?

4. ¿Quiénes estarían dispuestos a pagar por tu producto?

Describe el grupo de personas que consumen tu producto o servicio.
¿Qué hacen diariamente?
¿Dónde están ubicados?
Sé lo más específica posible.

5. ¿Cuáles son las dificultades de tus clientes y usuarios hoy?

Define las dificultades que tienen tus clientes hoy.
Sé lo más específico posible.
Si tienes un negocio en funcionamiento, piensa en las modificaciones de tu producto a partir de las solicitudes de tus clientes.

6. ¿Como resuelve tu producto?

A partir de cada dificultad identificada en el punto anterior, coloca en este espacio cómo tu producto o servicio lo resuelve.

7. Propuesta de valor

Describe tu producto de manera diferenciadora. Utiliza máximo 6 palabras. Es decir, conforma una oración con sentido que pueda responder la siguiente información:

Menciona el resultado que tus clientes recibirán al consumir tu producto. También menciona una descripción básica y breve del mismo.
Recuerda destacar eso que hace que tu producto se destaque.

Nota:
No incluyas el precio, ni menciones que es un producto de calidad. Estos aspectos ya se reconocerán por parte de tus clientes.

TUS NOTAS

Diseñado por: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation

BOCETO DE MODELO DE NEGOCIO

Diseñado Por:	Empresa:	Fecha:	Versión:

Socios Clave

8. ¿Quiénes son tus asociados de negocio?
Proveedores
Alianzas entre competidores
Revisa tu cadena de valor, determina como la elección de estos socios te puede ayudar a disminuir costos, con actividades de mercadeo. Busca la cooperación es decir, genera acuerdos donde tu socio y tu obtienen un beneficio mutuo.

Actividades Clave

7 ¿Qué acciones se necesitan de manera contínua?
Estructuración de Procesos (Tecnología)
Producción de productos
Producción de Contenidos
Revisa tu cadena de valor para realizar un plan de acción acorde a las necesidades de tu modelo de negocio.

Recursos Clave

6 ¿Qué requiere el proyecto para la generación de ingresos?
R. Físicos / R. Intelectuales /Talento Humano
R. Económicos : Revisa tu Cadena de Valor para determinar con qué cuentas y como puedes ir obteniendo lo que sirve para escalar tu modelo de negocio.

Propuesta de Valor

1 ¿Qué necesidad ayuda a resolver tu producto?
¿Qué producto o servicio tienes?
Describelo brevemente con caracteristicas fisicas y funcionales.
¿Qué te distingue? ¿Cómo facilitas la vida de tus clientes?

Clientes

4 Describe tus clientes
Diferencia los Clientes de los usuarios
Revisa cual es tu relación con tus potenciales clientes ¿Cómo haces para atraer nuevos clientes?

Canales

3 ¿Cómo estableces contacto con tus clientes?
¿Tienes una estrategia de contenidos para informar a tus clientes sobre tus productos?
Categorìas:
Pagina web /Redes sociales /Eventos

Mercado

2 ¿Cuál es tu segmento de mercado?
Tu emprendimiento puede atender uno o varios segmentos del mercado. Escoge el más adecuado de acuerdo con tu propuesta de valor y la diversidad de tus productos.

Mercado Nicho
Mercado Masivo
Mercado Segmentado
Mercado Diversificado

Estructura de Costos

9. **Identifica los costos más importantes de tu proyecto**

Caracteristicas
Costos fijos (Salarios, arriendos, utilidades del negocio - No estan relacionados con el producto)
Costos Variables (Materia prima, mano de obra, insumos - Estan directamente relacionados con producto)
Inversiones (Maquinaria y equipo, recursos que se compran una sola vez)

Fuentes de Ingreso

5 **¿Cómo ganamos dinero ahora?**
¿Prestas algún servicio adicional a tus clientes? ¿Cuánto cobras por ello?
Tipos

Dinero en Efectivo	Precio fijo
Crédito	Precio Negociado

Escuela de Formación
para Mujeres del
Distrito de Santa Marta

Traducción español)
Por Janine Warner
Sembramedia.com

Adaptación por
Andrea Urrutia Valle

Diseñado por: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation

BOCETO DE MODELO DE NEGOCIO				
Elaborado Por:		Empresa:	Fecha:	Versión:
Socios Clave	**Actividades Clave**	**Propuesta de Valor**	**Clientes**	**Mercado**
	Recursos Clave		**Canales**	
Estructura de Costos		**Fuentes de Ingreso**		

Escuela de formación
para mujeres del Distrito
de Santa Marta

Traducción español
Janine Warner
Sembramedia.com

Andrea Urrutia Valle
@andreaurrutiav
Tutora

METAS FINANCIERAS

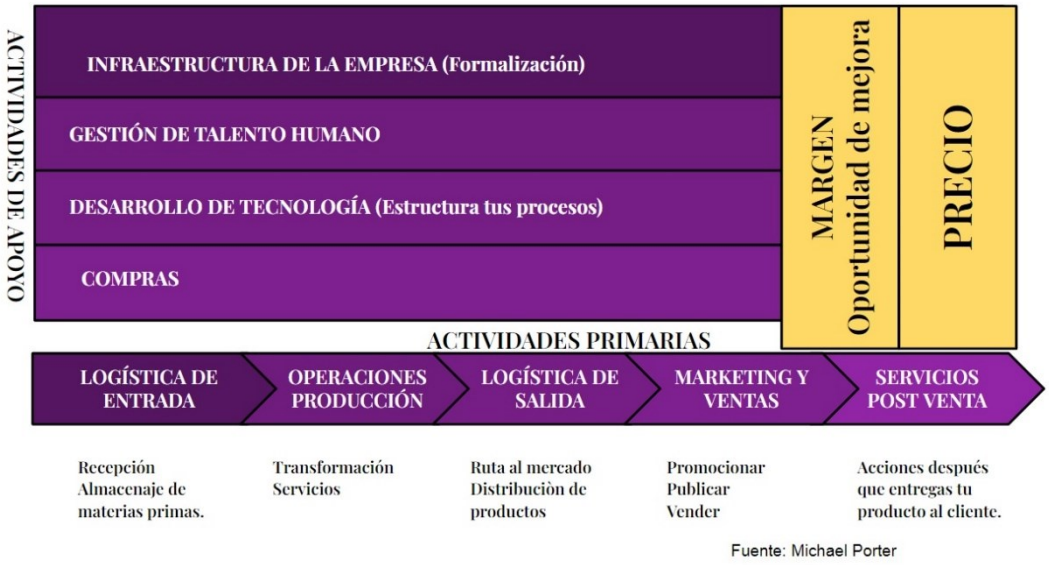
Recuerda tener claro lo que quieres lograr de manera personal o en familia. Separa tus metas personales de las metas del negocio. La idea es que tus metas del negocio te ayuden a construir tus objetivos personales y de familia Coloca una fecha límite a tus metas.	Simples - Específicas: Sé concreta y detallada en lo que quieras alcanzar Medibles: Que tu meta se pueda medir con facilidad Alcanzables: Se realista al escoger tu meta, puedes proyectar y dividir lo que quieres alcanzar Relevantes : Que tus metas sean importantes, representativas para tì. Si son del negocio busca que tu equipo o tu familia se involucren. Temporales: Un marco de tiempo es necesario. Para que puedas ver avances y aplicar urgencia a la realización de las mismas

Nombre:		*Fecha:*	

METAS A CORTO PLAZO (De 0 a 90 días) **METAS A MEDIANO PLAZO (De 90 días a 180 días - 6 meses)**			
PERSONAL/FAMILIAR		**NEGOCIO**	
Lista tus metas	*Monto/Valor*	*Lista tus metas*	*Monto/Valor*

METAS A LARGO PLAZO (6 meses a 1 año) **(1 año a 3 años)** **(3 años a 5 años)**			
PERSONAL/FAMILIAR		**NEGOCIO**	
Lista tus metas	*Monto/Valor*	*Lista tus metas*	*Monto/Valor*

CADENA DE VALOR



Fuente: Michael Porter

Nota:
La cadena de valor sirve como complemento a tu modelo de negocio.
Puedes comenzar a estructurarla con los elementos que tienes a mano.
De esta manera, podrás ir conociendo tu margen de operación.
El margen de operación es aquel que te permitirá conocer las oportunidades de mejora de tu proyecto.
Con un plan de acción podrás medir el progreso de tu negocio paso a paso. Esta es una introducción muy sencilla para que le des sentido a tu modelo de negocios y tu boceto desde un inicio.

CONTROL DE INGRESOS

Nombre:	Mes:
Empresa:	*Año:*

ARTÍCULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	FECHA	CLIENTE	VENTAS TOTALES		RECIBO #	FECHA DE PAGO	OBSERVACIONES
					EFECTIVO	CRÉDITO			
producto/servicio	*Valor*	*Valor*	*Fecha*	*Nombre*			*Nombre*	*Fecha*	*Cualquier observación*

CONTROL DE EGRESOS													
Nombre:			Mes:		Separa tus gastos dependiendo del destino que tenga el dinero. Es util poder identificar cual es el gasto directo en tu producto y también cuanto inviertes en otras cosas necesarias para tu negocio.								
Empresa:			Año:										
FECHA	**ARTICULO**	**PROVEEDOR**	**TOTAL DE GASTOS**								**FECHA DE PAGO**	**OBSERVACIONES**
			INVENTARIO		**VENTAS**		**OPERACIONES**		**OTROS**			
			EFECTIVO	**CREDITO**	**EFECTIVO**	**CREDITO**	**EFECTIVO**	**CREDITO**	**EFECTIVO**	**CREDITO**		
Sub total por Categoría											**Primero suma cada columna**	
Total Gastos Pagados					**Suma ahora todos los pagos hechos en efectivo**							
Total cuentas por pagar					**Suma aquí todos los creditos o cuentas por pagar**							
TOTAL GASTOS					**Suma aquí los totales de gastos pagados y cuentas por pagar**							