

UPI

Mi Idea de  
negocio  
y ¿Ahora Qué?

## OBJETIVO

---

Fortalecer las habilidades profesionales y personales en tema de técnicas y herramientas para la creación de Modelos de Negocios efectivos.

# LO QUE APRENDERAS

- Introducción
- La importancia de Emprender
- Kit del Emprendedor
- Lienzo Canvas
- Embudo de ventas



# Introducción

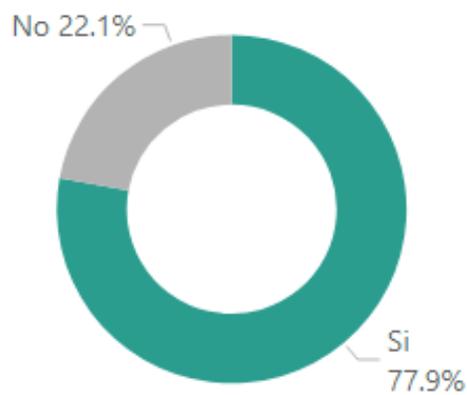
---

**“Emprender es la Actividad mas creativas y desafiantes que una persona pueda tener.”**

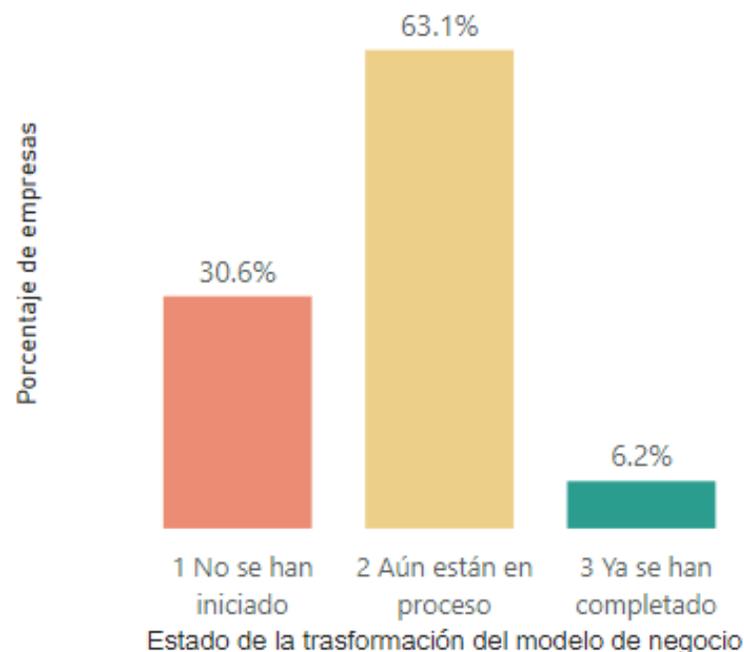
## 22. ADAPTACIÓN MODELO DE NEGOCIOS: CAMBIOS TRANSFORMADORES PARA RECUPERARSE

Para adaptarse a la crisis de COVID-19, tres de cada cuatro empresas están adaptando su modelo de negocio. La mayoría de las empresas expresó estar en el proceso de hacer estos cambios. Las que reportaron haber completado los cambios, estadísticamente tenían más probabilidad de estar en operación y de mantener a sus empleados. Los hallazgos indican que es un punto crítico apoyar a las empresas para realizar con éxito transformaciones en su modelo de negocio que les permitan mitigar el cierre de empresas y evitar la pérdida de empleo.

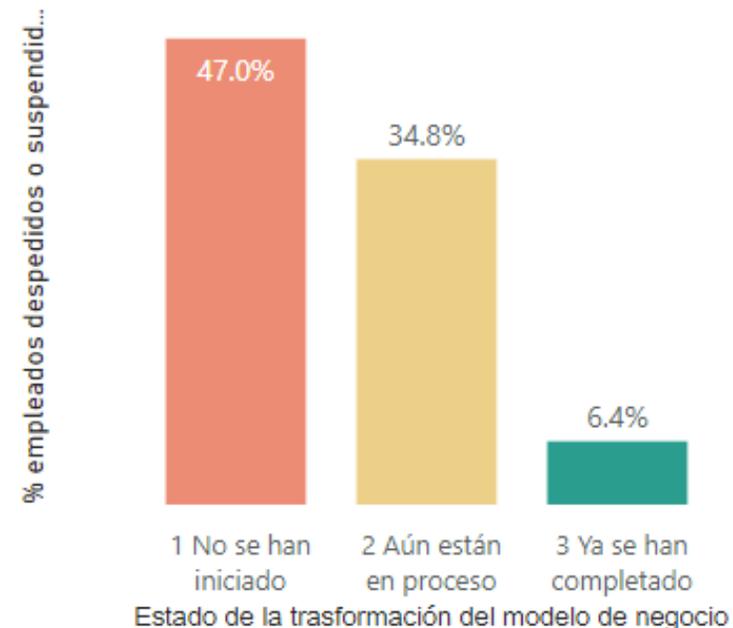
Procentaje de empresas que está adaptando sus modelos de negocio



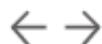
Nivel de transformación del modelo de negocio



Porcentaje de empleados suspendidos o despedidos por nivel de transformación del modelo de negocio



UPI



Respuestas  
980

Respuestas  
754

Respuestas  
570

MENÚ

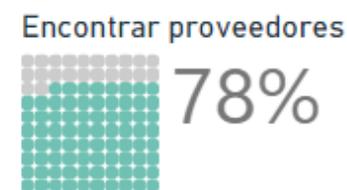
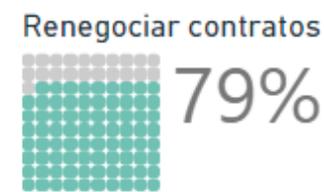
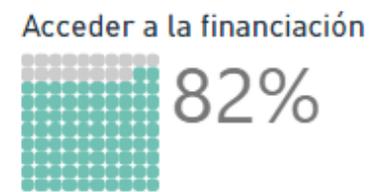
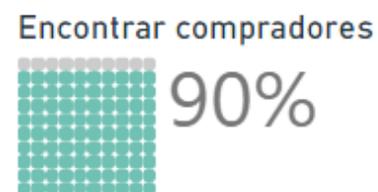
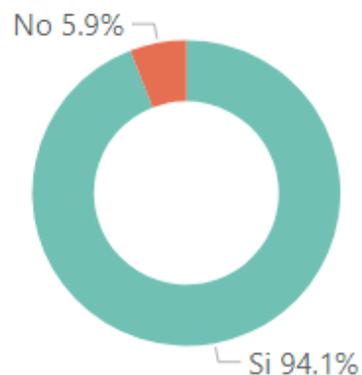
## 23. CAPACIDADES DE RESILIENCIA Y CONFIANZA EN LA RECUPERACION DE LAS EMPRESAS

Típicamente, los empresarios hondureños se muestran muy confiados en la recuperación de su empresa. Con respecto a los factores determinantes de la recuperación, la confianza en la *cooperación* y la creencia en la aplicación justa y transparente de las normas en el *entorno de negocio* son los factores más predictivos de la confianza de los empresarios en la recuperación de su negocio.

Nota: Esto es diferente al primer panel, donde la capacidad de encontrar compradores y cambiar los productos era lo que más predecía la confianza en la recuperación. El hallazgo sugiere que las empresas no pueden manejar esta conmoción de forma aislada sólo transformando su modelo de negocio. Necesitan un apoyo de sistemas más amplio: redes de cooperación e instituciones transparentes y fiables para mitigar, adaptarse y recuperarse de la crisis de COVID-19.

UPI

Porcentaje de empresas que confían en que pueden recuperarse de la crisis de COVID-19



Respuestas  
811

MENÚ

### La innovación es un motor del crecimiento económico, y América Latina todavía no ha asimilado la idea

Gastos en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB

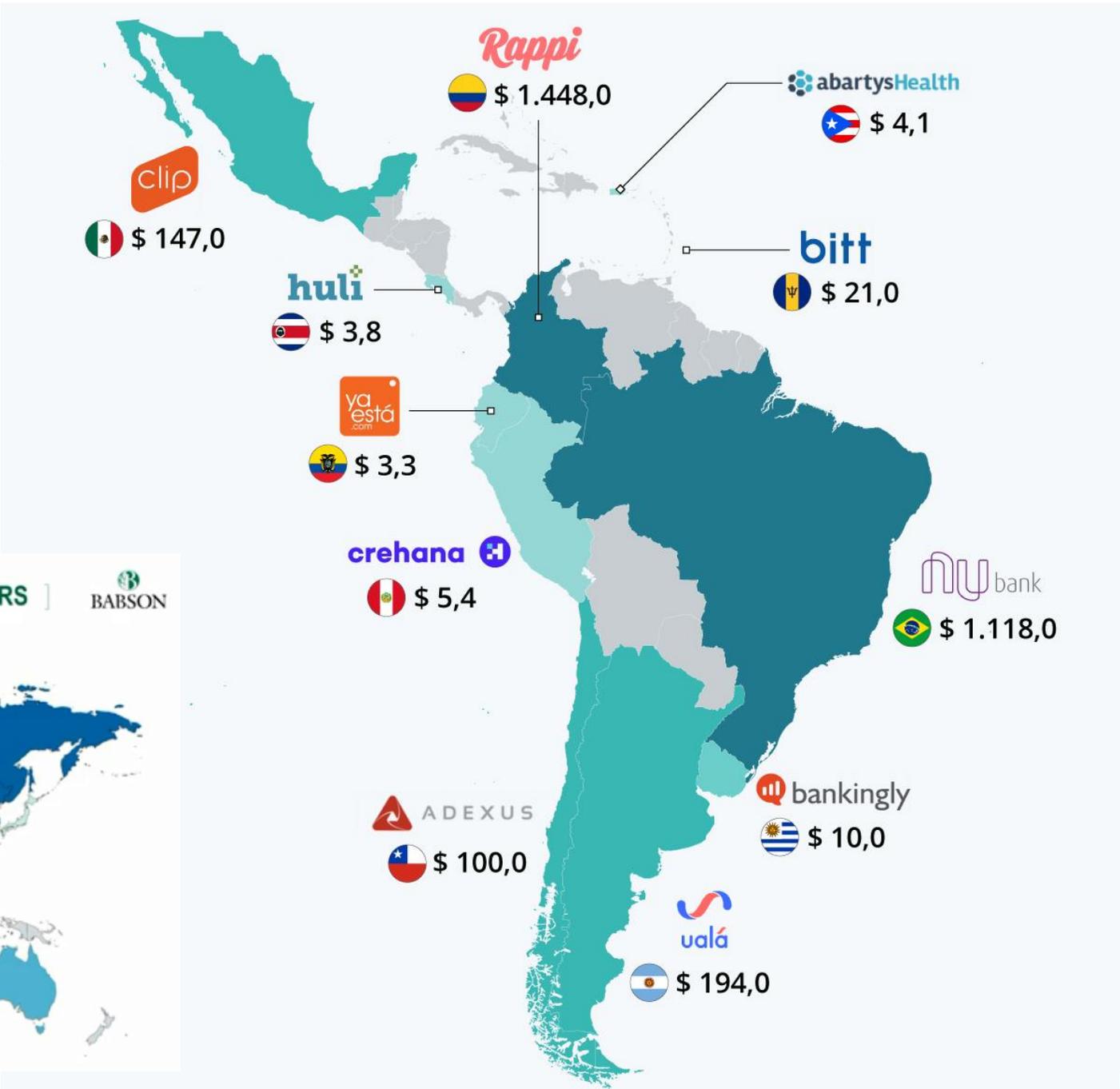


Los gastos en I + D en América Latina son sistemáticamente inferiores a los de los países desarrollados y los de mejor desempeño en el mundo (Israel, Finlandia y Corea del Sur) son precisamente aquellos países que han logrado alcanzar a otros países desarrollados en los últimos 30 años.

Fuente: Cálculos del BID basados en BID (2014). ¿Cómo re pensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica.



[ 7 WOMEN FOR EVERY 10 MEN ENTREPRENEURS ]



# Dinámica de Diagnostico



## ¿Tienes espíritu emprendedor?

¿Piensas constantemente en cómo crear valor y construir nuevas empresas o en cómo mejorar o transformar tu empresa?

sí \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

¿Buscas formas innovadoras de hacer negocios para dejar atrás los modelos anticuados?

sí \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

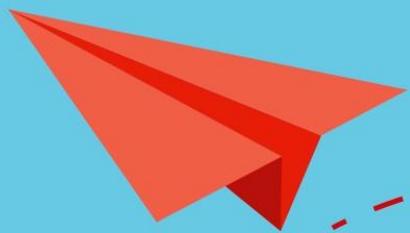




# MI IDEA DE NEGOCIO

¿Ahora Qué?

Emprendedores





## Mi idea de Negocio

Básicamente, el servicio o producto que se quiere ofrecer, la forma en que se conseguirán los clientes y cómo se espera recibir ganancias de esta.



# Aspectos a Tomar en Cuenta

## El producto

Lo que vamos a ofrecer es innovador, resuelve un problema

## Futuros Clientes

Averigua las características y hábitos de consumo que tienen las personas a las cuales quieres venderles tu producto



## Crear nuevas Necesidades

- Entre más novedoso sea tu producto y cubra nuevas necesidades tendrás más probabilidades de éxito

## Competencia

- Investiga cuáles empresas ofrecen el mismo servicio y analiza cómo puedes competir con ellas.



# Aspectos a Tomar en Cuenta

## Valor Agregado

Si tu producto ya existe en el mercado busca la manera de diferenciarlo de los demás

## Tener Pasión

Es muy importante que la idea vaya a fin con tus gustos ya que vas a invertir mucho tiempo en el desarrollo de la misma.

## Recurso

- Analiza cuánto dinero debes tener para la creación y desarrollo de tu producto

## Busca Asesoría

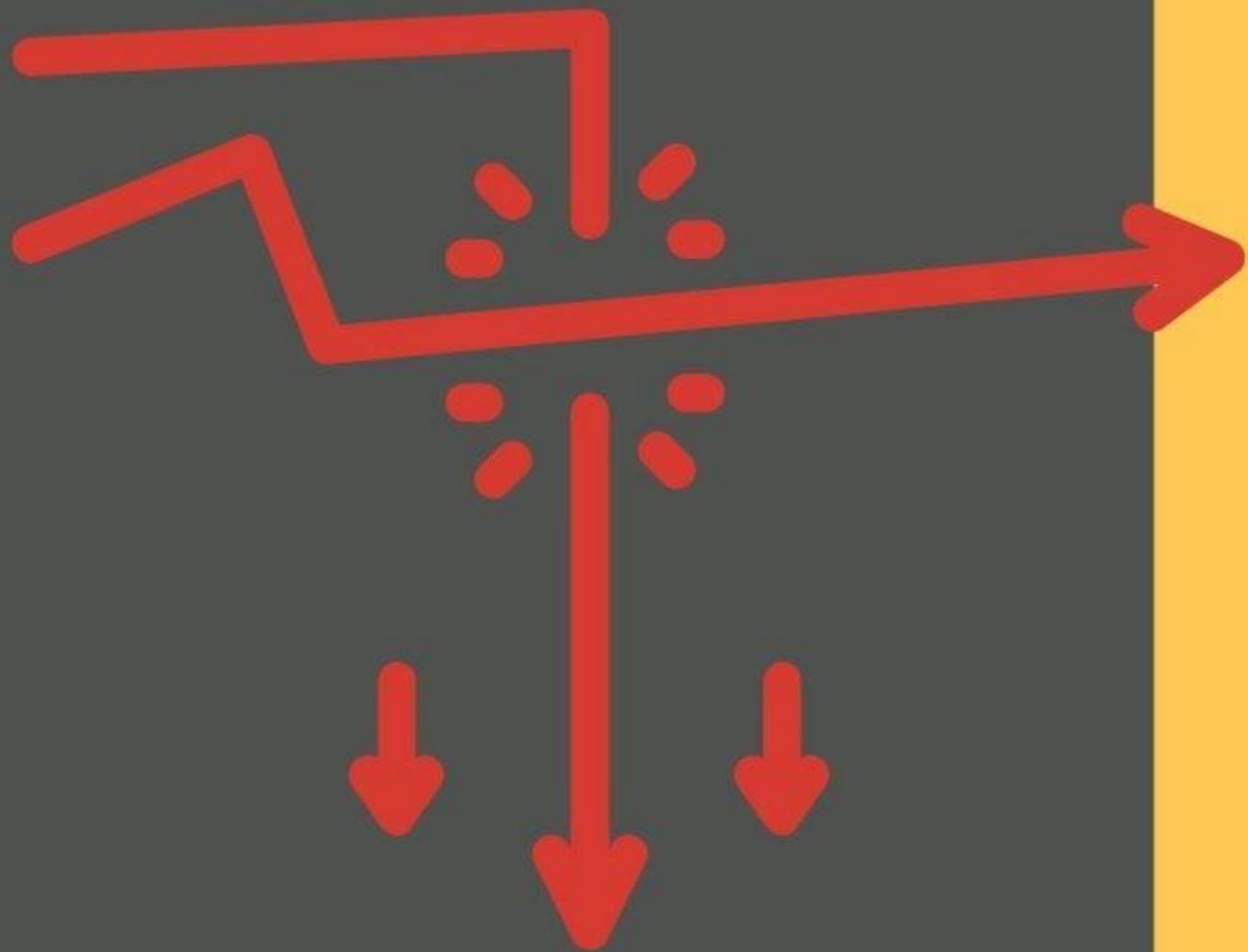
- Busca expertos que te ayuden a desarrollar tu idea y que te guíen en el proceso de hacerla realidad.
-



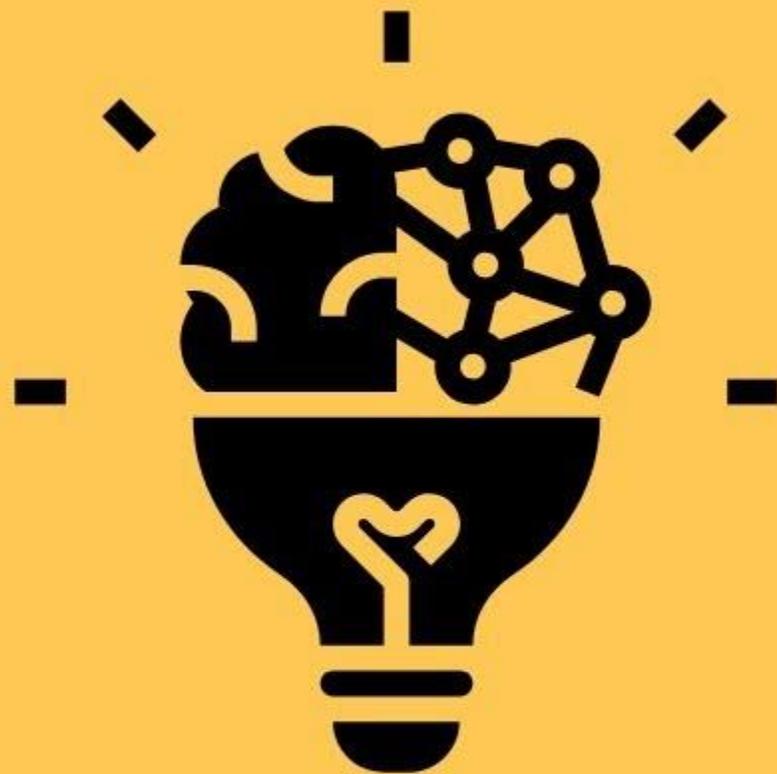
# Innovación y creatividad



# Disrupción



# Innovación





**CREATIVIDAD**



**INNOVACIÓN**





# Kit del Emprendedor



### CONSTANCIA

Tiempo  
planificado para  
iniciar tu  
emprendimiento



### RESILIENCIA

aspecto psicológico  
de ti que te ayudará  
a enfrentar y  
sobrellevar las  
adversidades



### COMUNIDAD DE EMPREENDEDORES

Únete, conoce e  
intégrate a  
nuevas redes



## RED DE SOPORTE

Grupo de apoyo con quien poder comentar las adversidades



## LISTA DE INFLUENCIA

Identifica a tu mentori



## COMUNIDAD DE EMPRENDEDORES

Únete, conoce e intégrate a nuevas redes



### LISTA DE LIBROS

Aprende a  
desaprender y forma  
nuevos hábitos



### EQUIPO DE TRABAJO

No puedes hacerlo  
todo Solo



### RADAR DE PELIGRO

Visión integral de  
reconocer fallas y  
métodos de corrección

**Receso  
regresamos  
7:20 p.m.**



# Modelo de Negocio



### DEFINIR EL PROBLEMA

Lanza al mercado un producto mínimo viable e intenta venderlo.



### SOLUCIONAR EL PROBLEMA

Si no estás ofreciendo algo que el público quiere o necesita, no tendrás ventas



**Producto  
Mínimo  
Viable**

## SOLUCIONAR EL PROBLEMA

¿El producto o servicio que ofreces actualmente o que piensas ofrecer, resuelve este problema o atiende la necesidad?

¿Tienes tú y/o tu equipo los conocimientos y recursos necesarios para resolver el problema?

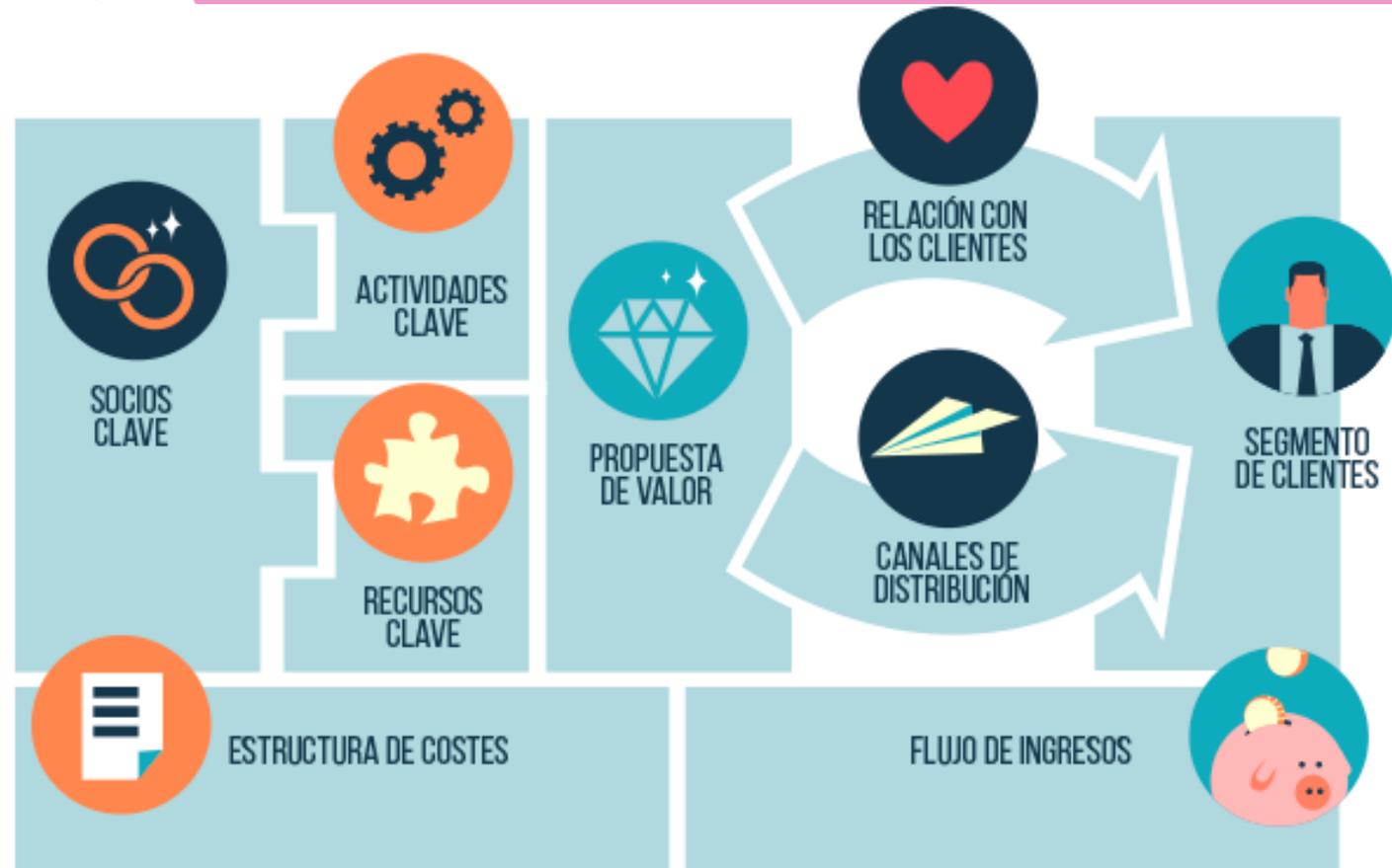


# CREAR UN MODELO DE NEGOCIOS

# MODELO DE NEGOCIO

**Recuerda: estás  
emprendiendo e irás  
adaptando tu empresa en  
cada paso que des.**

# LEAN CANVAS TU NEGOCIO EN UNA SOLA HOJA DE PAPEL



**EL PROBLEMA**

**LA SOLUCIÓN**

**PROPOSICIÓN DE  
VALOR ÚNICA**

**VENTAJA ESPECIAL**

**SEGMENTO DE CLIENTES**

**MÉTRICAS CLAVES**

**CANALES**

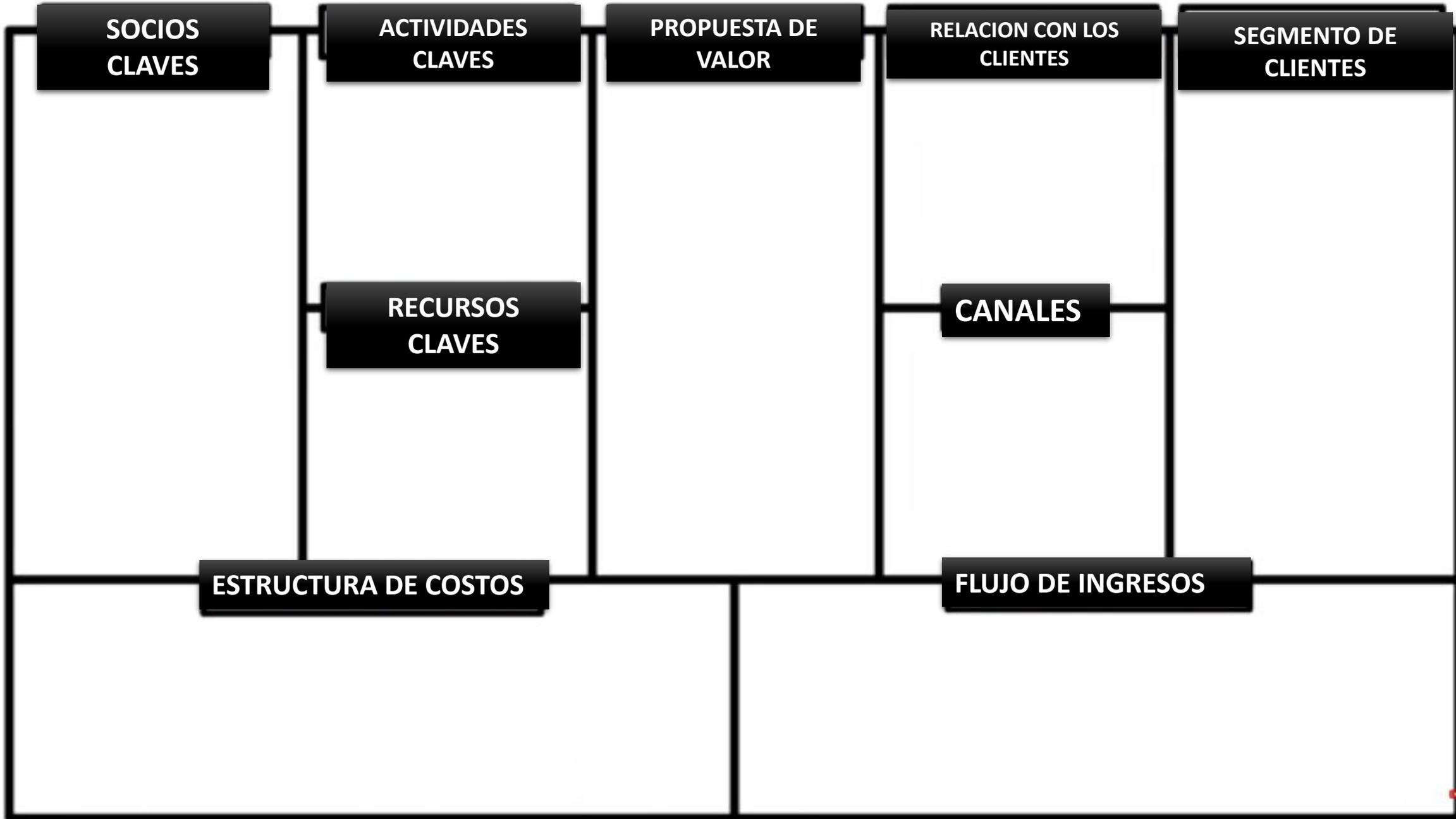
**ESTRUCTURA DE COSTOS**

**FLUJO DE INGRESOS**

UPI



UPI



# VEAMOS CADA UNA DE ELLAS

## EL PROBLEMA

- dificultad del público que tú estás resolviendo.

## LA SOLUCIÓN

- producto o servicio que ideaste para resolver el problema

## PROPOSICION DE VALOR

- lo que le dices a tus clientes que ganarán si compran tu producto o servicio. No describas tu producto o servicio, describe el beneficio

## VENTAJA ESPECIAL

- lo que tienes tú y tu equipo como una ventaja que les ayudará a ganarle a otros competidores (existentes o nuevos).

● DESARROLLO DE LAS  
VENTAS

**Vender, Vender,  
Vender**





# El proceso de la venta



El embudo de Ventas  
**etapas por las que  
pasa un cliente  
antes de decidirse  
a realizar una  
compra**





- 1 ATRACCIÓN
- 2 INTERACCIÓN
- 3 CONVERSIÓN

# Recuerda lo mas importante

- 1. ¡No mires atrás, sino adelante!**
- 2.- ¡Mira que no caigas!**
- 3.- ¡Haz las cosas lo mejor que puedas!**
- 4.- ¡Esfuézate!**



# GRACIAS

- Mi Idea de negocio..... ¿Y ahora Que?



linkedin / mábellicona/



+1 (504) 31616303



mabel.licona@upi.edu.hn

# Preguntas y Respuestas

# Actividades

**¿Qué Aprendimos Hoy?**

**Ideas que te han parecido  
Interesante**

**Mis reflexiones personales:**

**Lo que Voy a Aplicar**

- ¡Muchas Gracias!

- Por su

- **destacada** Participación

- ¡Nos vemos **EL JUEVES!**