



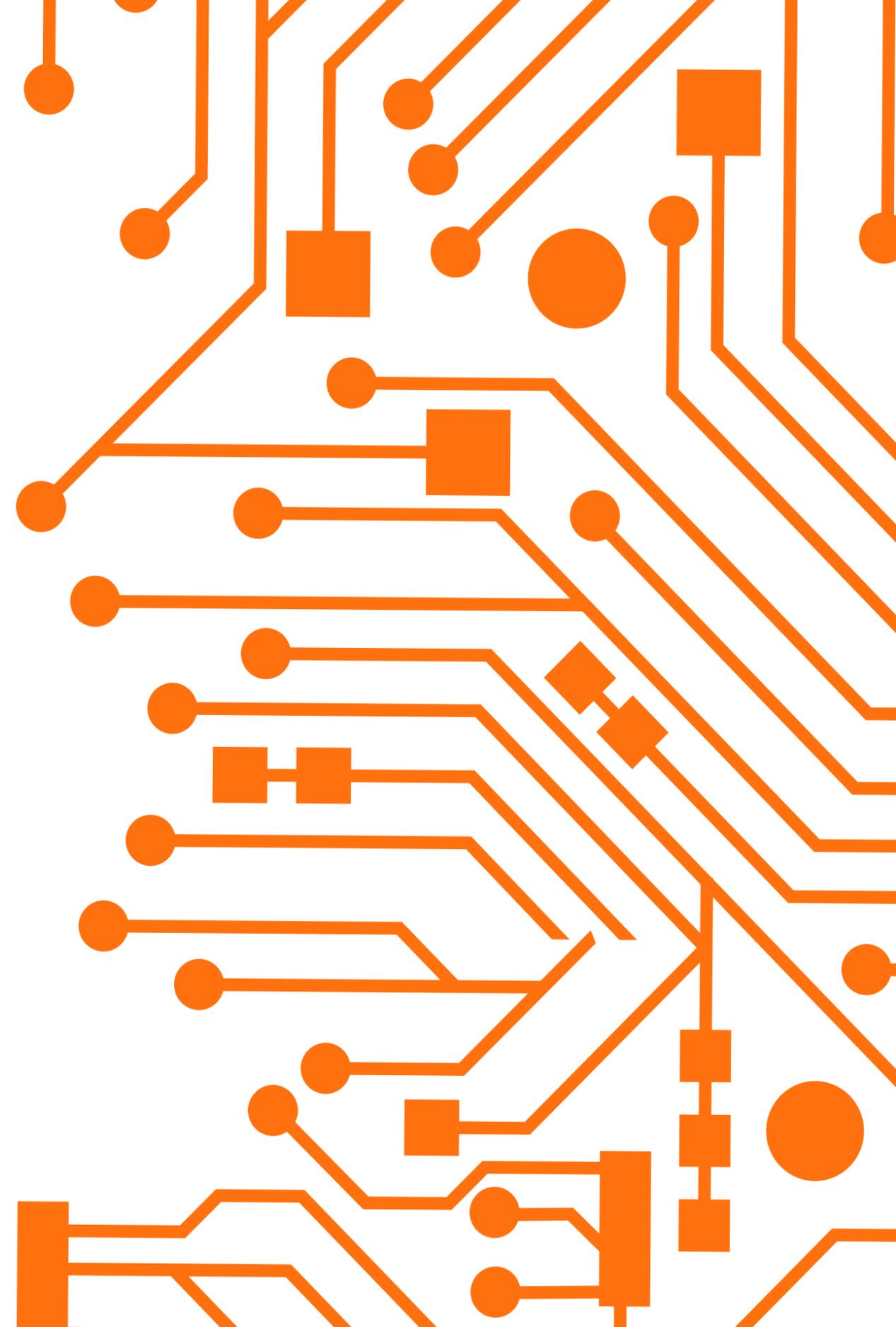
TURNING DIGITAL SKILLS INTO START-UP SKILLS

FOR YOUNG ENTREPRENEURS

MODULE COMMUNICATION

1.1

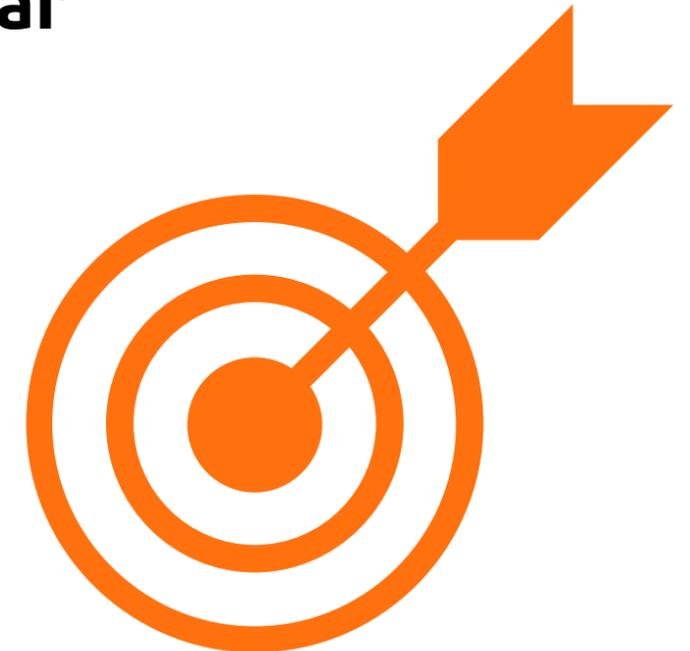
HABILIDADES EMPREENDEDORAS



OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después de terminar este módulo podrás:

- 1** Comprender la mentalidad emprendedora
- 2** Afrontar retos emprendedores globales
- 3** Identificar qué habilidades importantes necesitas mejorar



Esquema del módulo

QUÉ ES UN EMPRENDEDOR

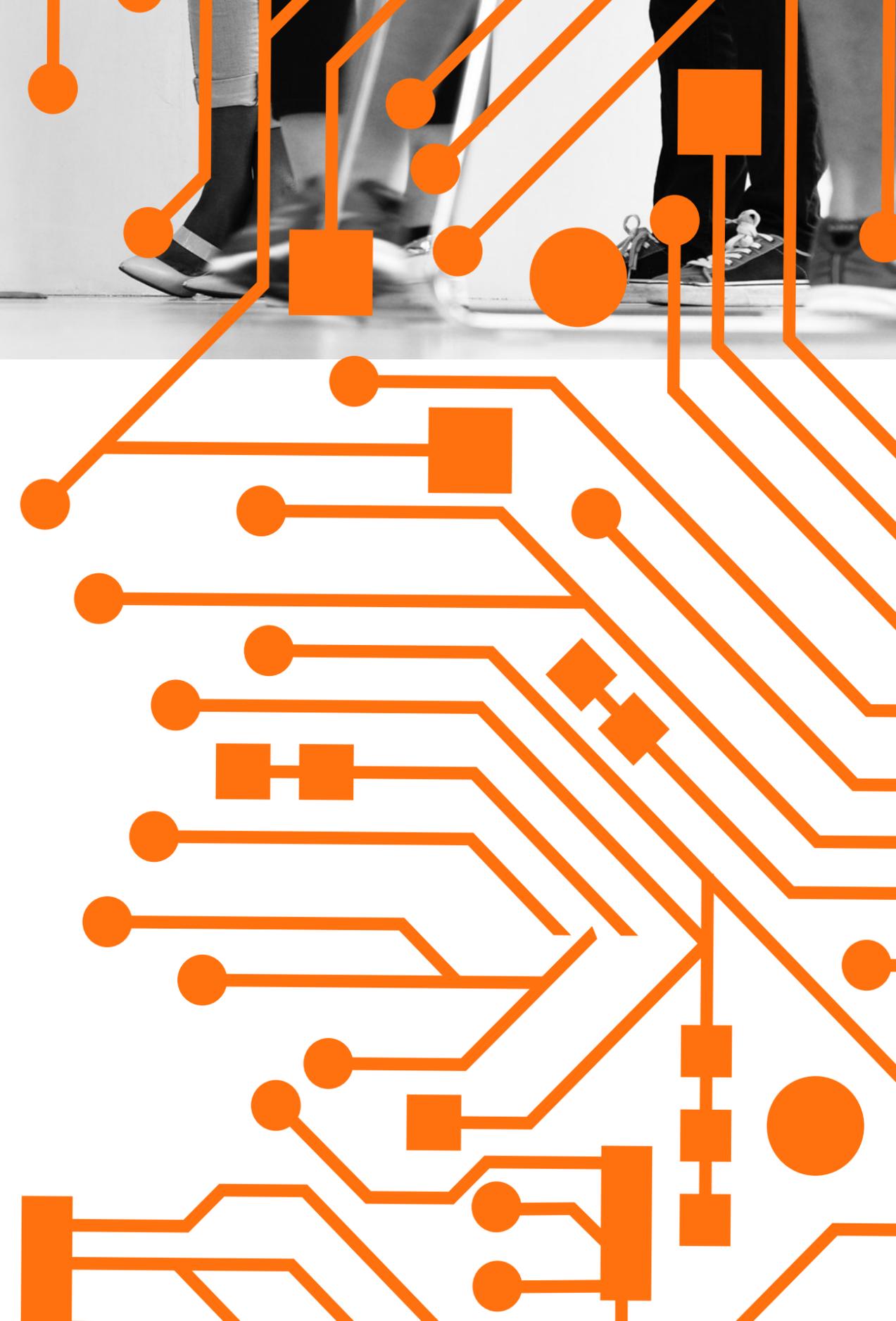
LA MENTALIDAD EMPRENDEDORA

DESAFÍOS EMPRENDEDORES

SOLUCIONES

SEIS HABILIDADES QUE TU STARTUP NECESITA

CONVERTIR TUS HABILIDADES EN VENTAJAS
COMPETITIVAS





QUÉ ES UN EMPRENDEDOR/A

OBJETIVO

Cambiar el status quo

MISIÓN

Traducir ideas, inventos o tecnología en nuevos productos o servicios

OBJETIVO

Diseñar, lanzar y administrar una nueva pequeña empresa

RASGOS

Dispuesto a riesgo, independiente, iniciador y ejecutor

LA MENTALIDAD EMPRENDEDORA

1. ERES EL PROTAGONISTA

Inventas a medida que avanzas, «en lugar de perder tiempo escribiendo un plan demasiado detallado».

2. TIENES MIEDO

Aquellos que están nerviosos por fallar pueden volverse hipercentrados y dispuestos a hacer lo que sea necesario para tener éxito. Si te sientes inseguro/a, usa esa emoción para lograr tus objetivos comerciales.

3. ERES INGENIOSO/A

Rara vez, si es que pasa, tendrás todos los recursos que necesitas, pero, ahora, debes centrarte en lo que tienes.

4. TE OBSESIONAS CON EL FLUJO DE CAJA

Al principio, pueden aumentar y puedes decidir usar tu tarjeta de crédito personal, pero eso solo lo puedes hacer durante un tiempo limitado.

5. NO PIDES PERMISO

Los verdaderos emprendedores son más propensos a pedir perdón que permiso. Nunca están satisfechos con el “status quo”.

6. ERES INTRÉPIDO/A

Donde la mayoría evitaría el riesgo, tú ves el potencial. No tienes miedo de usar tu tarjeta de crédito. Eres el optimista definitivo. Crees que tu inversión de tiempo y dinero dará sus frutos.

7. ACEPTAS EL CAMBIO

Si solo tienes un resultado aceptable en mente, tus posibilidades de lograrlo son bajas. Si estás dispuesto/a a escuchar, tus clientes te mostrarán los productos o servicios que les parecen más valiosos.

8. TE ENCANTA EL DESAFÍO

Cuando se enfrentan a problemas, muchas personas intentan pasar el problema a otra persona. Los emprendedores no. Los retos te motivan.

9. TE CONSIDERAS UN EXTRAÑO/A

Los emprendedores no siempre son aceptados. Pueden ser vistos como personas críticas, peculiares y exigentes. A menudo se les rechaza por ser diferentes, y eso les hace trabajar más y mejor.

10. TE RECUPERAS RÁPIDAMENTE

Los emprendedores exitosos fallan rápido y fallan a menudo; el truco está en la velocidad de recuperación. Si fallas, resiste la tentación de sentir pena por ti mismo. Pasa a la siguiente gran cosa de inmediato.

11. ESCUCHAS

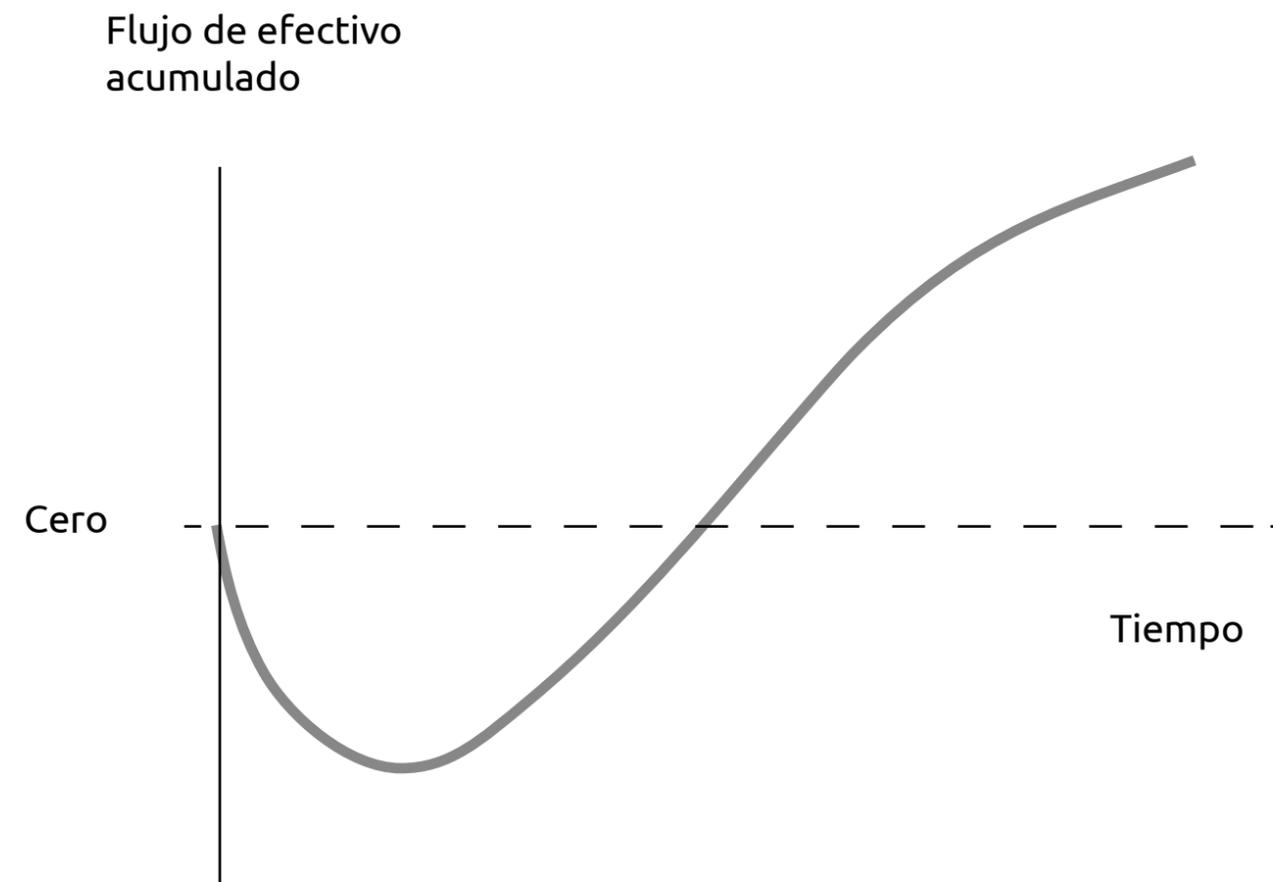
Es importante rodearte de personas más inteligentes que tú y escuchar ideas que NO son tuyas. El éxito lleva a la comunicación, la colaboración y, a veces, al fracaso.

12. TE CONCENTRAS EN LO QUE IMPORTA (CUANDO DESCUBRES LO QUE IMPORTA)

Los emprendedores se caen y se levantan hasta que lo hacen bien.

POR QUÉ ESTAS SIGUIENDO ESTE MÓDULO

Convierte tu finalidad, misión, objetivos y rasgos en un estilo de vida



DESAFÍOS EMPRENDEDORES

1. Cambio de “status quo” - sin tener la prueba de que tu idea pueda funcionar
2. Comenzando desde cero, sin antecedentes, sin clientes, sin colaboradores y con poca fiabilidad
3. Por tu cuenta, pero debes dominarlo todo para vencer a tus competidores

LAS SOLUCIONES

1. ADAPTABILIDAD

Mantente al día con las nuevas tendencias, se ágil y cambia lo que creas que necesitas en tu nueva empresa (se llaman «giros estratégicos») cuando sea necesario. Falla lo más rápido que puedas: experimenta, lanza productos rápido para obtener comentarios (no tienes ninguna reputación que perder) e implementa lo que has aprendido sobre la marcha.

2. RECONOCE TUS HABILIDADES

céntrate en tus fortalezas, compensa tus debilidades (contacta con asociaciones, cofundadores, pasantes, etc.).

3. “TESTEA HASTA QUE LO CONSIGAS”

utiliza maquetas, prototipos y céntrate en el potencial.

LAS HABILIDADES QUE NECESITA TU EMPRESA

LA BASE DE RECURSOS DE LA EMPRESA

- 1. LA IDEA DE NEGOCIO** - A menudo basada en la creatividad.
- 2. COSTES** - Conocimiento de los costes básicos de la empresa.
- 3. GESTIÓN** - La empresa debe ser gestionada y desarrollada.
- 4. VALOR DE MARCA** - El mercado debe reconocer el producto de la empresa.
- 5. RELACIONES CON LOS CLIENTES**
La empresa debe ser conocida y reconocida por el mercado.
- 6. VENTAS** - El acceso al mercado debe asegurarse mediante el desarrollo de nuevos métodos y/o formas de ventas.

1. LA IDEA EMPRENDEDORA

Tu primer y más importante paso es tu **idea de negocio**. Por definición, estás detrás de tus competidores desde el principio, por lo tanto, tu idea debe ser distinta de la de ellos si quieres lograr una ventaja competitiva.

No importa lo creativa que sea tu idea, ¡siempre tienes competidores!

Considera qué necesidades básicas están cubriendo tus productos o servicios: siempre habrá soluciones alternativas.

Además, los inversores y los bancos no reconocerán tu idea si no puedes definir las soluciones alternativas que estás intentando mejorar.

2. COSTE

Tus mejoras y las siguientes ventajas competitivas no solo residen en la creatividad e innovación de tu producto o servicio.

Puede depender del **precio** y, por lo tanto, de su potencial para reducir costes en el proceso de desarrollo y en tu empresa en general.

Para hacerlo, debes conocer todos los **costes** con los que se enfrenta tu empresa y cómo estos costes interactúan entre sí.

2. COSTE

Un método clásico e importante para crear una visión general es dividir los costes en fijos y variables:

- **Los costes fijos** se definen como los costes que tendrás si produces o entregas productos o servicios (alquiler de oficina, gastos contables, seguros, gastos por intereses, gastos de servicios públicos, etc.)
- **Los costes variables** son costes que variarán según la cantidad de productos o servicios que se entreguen (material de producción, etc.).

3. GESTIÓN

Puedes crear ventajas competitivas en la forma en la que **administras y gestionas tu empresa:**

- A través de tu liderazgo y habilidades para gestionar tus empleados| y socios internos y externos.
- A través de tu capacidad para hacer que tu negocio se adapte a nuevos escenarios y al desarrollo del mercado.

Con respecto al liderazgo y la administración, debes de ser consciente de que tu fiabilidad es baja, ya que nadie tiene pruebas de tu capacidad.

La motivación, la apertura y el diálogo son claves.

Tu capacidad para adaptar tu negocio es una competencia fundamental en cualquier startup. Tu empresa no está (aún) obligada por compromisos a largo plazo o formas tradicionales de desarrollar productos o negocios. Esta es una de tus principales ventajas.

Exige que estés constantemente al tanto de las nuevas oportunidades y que estés listo/a para ajustarte, adaptarte y cambiar.

4. VALOR DE MARCA

La cuarta forma en la que puedes diferenciar tu empresa y aumentar tu ventaja competitiva es a través de la **marca**.

Aquí tu principal objetivo es lograr el reconocimiento del mercado de tu empresa.

4. VALOR DE MARCA

Hay varios métodos y canales que puedes usar para este fin, pero entre las habilidades más importantes que debe poseer para tener éxito está tu capacidad para:

1. Entender los métodos de tus competidores
2. Diferenciar tus métodos de marca de los de ellos.
Por ejemplo utilizando influencers y bloggers.

Para tener éxito, también debes crear el **valor de marca** que los clientes preferirán en comparación con tus competidores, por lo que tu tercera habilidad es:

3. El análisis y la comprensión de tus futuros clientes.

5. RELACIONES CON LOS CLIENTES

La quinta forma de lograr una ventaja competitiva reside en **la interacción con los clientes** y cómo estos se relacionan contigo, con tu empresa y con tus ofertas.

Esta habilidad está altamente relacionada con la marca y debe crearse de modo que refuerce la marca que tu empresa esté creando.

Como es el caso de la gestión, la fiabilidad es baja, y hay que centrarse en la honestidad, la apertura y el diálogo con los clientes, a fin de crear confianza en tu fiabilidad a largo plazo.

Si, por ejemplo, publicitas tu producto como altamente innovador, debes centrar la **comunicación** en convencer a tus clientes sobre tu capacidad para ofrecer esta nueva solución.

Si estás calificando a tu empresa como que es la que entrega más rápido, tu **servicio de atención al cliente** debe ser rápido y efectivo.

Entre las habilidades más exigentes que necesitas para tener éxito, está la comprensión de que no todos tus clientes son iguales. Deberás dividirlos en grupos y analizar sus diferentes necesidades principales y cómo puedes satisfacerlas de la manera más eficiente.

6. VENTAS

El sexto y último recurso principal que necesita tu startup son **tus métodos de venta**.

Esto debe corresponderse con el precio, la marca y las relaciones con el cliente y ajustarse a tu idea específica; y, una vez más, una de las habilidades más importantes es comprender a tu cliente y sus preferencias. Una forma efectiva de lograr la información inicial requerida es analizar cómo y dónde tus competidores de más éxito están logrando sus ventas.

6. VENTAS

Para poder lograr una ventaja competitiva, debes profundizar y definir posibles necesidades adicionales o alternativas que se puedan cumplir a través de tus canales de venta.

SERVICIO ADICIONAL CLÁSICO

Ofreciendo oportunidades de financiación, permitiendo a los clientes pagar a plazos.

SERVICIO ALTERNATIVO

Suscripción a canales de venta.

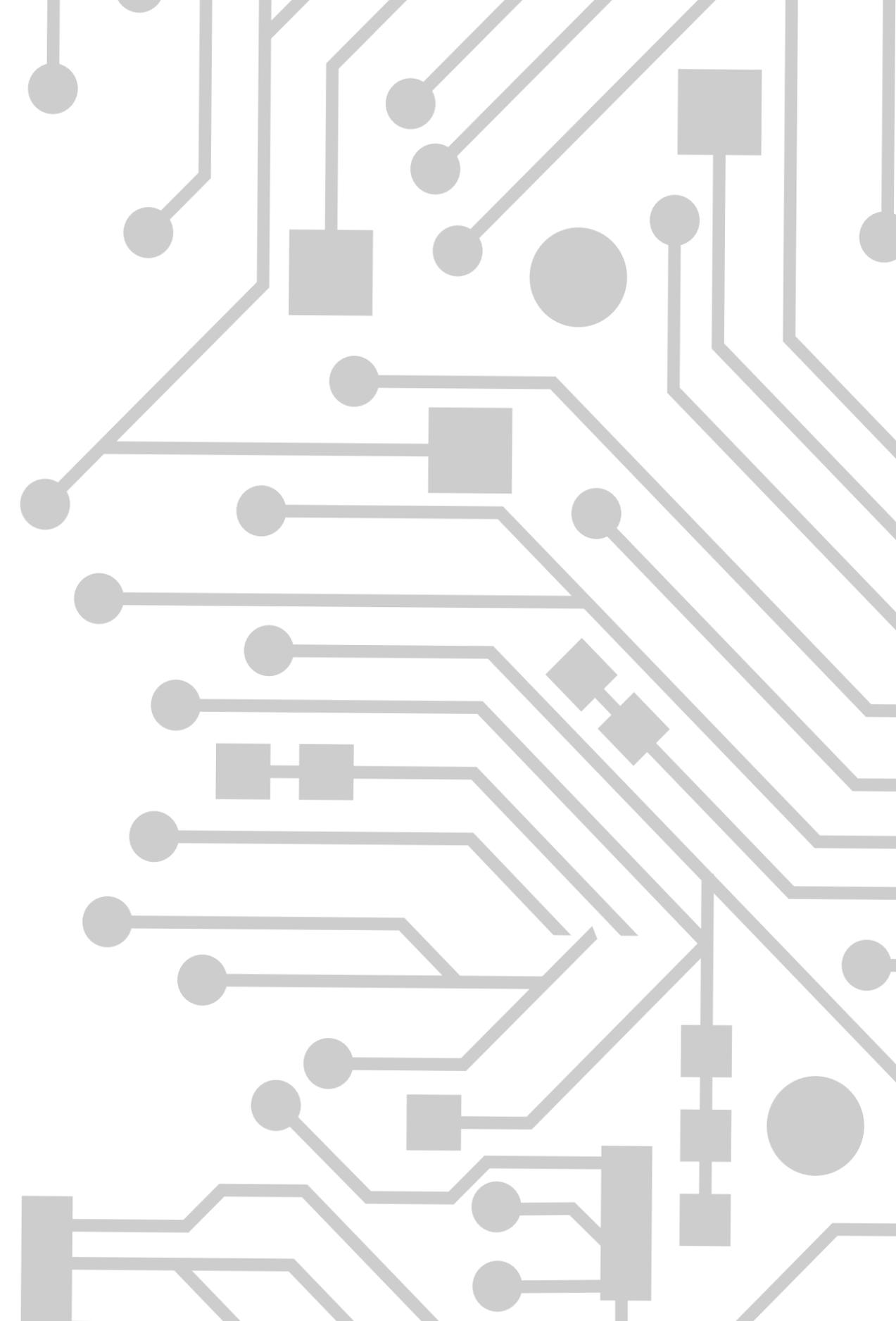
PARA APRENDER MÁS

En el módulo **1.3** se presentarán los métodos para comprender a tus clientes, competidores y el mercado.

En el módulo **2.2** se presentará el Business Model Canvas (BMC) donde obtendrás una comprensión de cómo los diferentes aspectos de una empresa interactúan entre sí y cómo se puede utilizar la interacción para lograr una ventaja competitiva.

En los módulos **2.3** y **2.4** se presentarán las definiciones de costes y los métodos contables.

En el módulo **3.2**, se presentarán las novedades, las tendencias, la innovación y los competidores.



RECURSOS

Timmons, J., & Spinelli, S. (2009)

New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century, McGraw-Hill.

<https://www.emprendiendohistorias.com/7-senales-que-indican-que-cumples-los-requisitos-para-ser-un-emprendedor/>

<https://ignaciosantiago.com/emprendedores>

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/05/31/emprendedores/1433092617_221267.html

<https://www.lifestylealcuadrado.com/emprender-un-negocio-en-internet/>

<https://www.entrepreneur.com/article/264881>

<https://www.entrepreneur.com/article/312384>

