

# COE MPRENDE

## Taller 4 EMPRENDIMIENTO.



Agencia de Medio Ambiente y Agua de Andalucía  
CONSEJERÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA,  
PESCA Y DESARROLLO SOSTENIBLE



CON LA COLABORACIÓN DE:



**Obra Social "la Caixa"**

### 3. El método de ARRANQUE.

Los objetivos de este taller es que conozcas una metodología para agilizar el lanzamiento de tu proyecto de una manera rápida y minimizando los riesgos.



TIPO DE PERSONA EMPRENDEDORA

**El lienzo del modelo de negocio** **Guía Especializado**

<b>Asociación de roles</b>	<b>Actividades clave</b>	<b>Proposición de valor</b>	<b>Relaciones con socios</b>	<b>Dependencia de canales</b>
Impulsadora de ingresos concretos (Pública o privada)	<b>CONOCIMIENTO TÉCNICO</b> Pericia en habilidades específicas	<b>EXPERIENCIAS TEMÁTICAS</b> Ejemplo: 5 años de experiencia en el sector	Asesoramiento técnico	Clientes: Med. G. Distribuidores / Colegios
<b>Empresas e instituciones</b>	<b>Modelo de negocio</b>	<b>Canal de distribución</b>	Asesoramiento técnico	Barbaros, Fuentillas, Pineda de Guzmán
<b>Asociaciones y redes de apoyo</b>	<b>Beneficios</b>	<b>Canal de distribución</b>	Asesoramiento técnico	Clientes: Med. G. Distribuidores / Colegios
<b>CEP</b>	<b>MATERIALES REQUERIDOS</b>	<b>Canal de distribución</b>	Asesoramiento técnico	Clientes: Med. G. Distribuidores / Colegios

MODELO DE NEGOCIO.

TALLER DE MODELO DE NEGOCIO.

**CUENTA DE RESULTADOS**

	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Ventas estimadas</b>	15.225 €	27.725 €	32.200 €
<b>Costos de las ventas</b>	- €	- €	- €
<b>Materiales propios</b>	- €	- €	- €
<b>Impuestos y royalties</b>	- €	- €	- €
<b>Tarifa registro</b>	- €	- €	- €
<b>Consumibles</b>	- €	- €	- €
<b>Chorros</b>	- €	- €	- €
<b>Otros</b>	- €	- €	- €
<b>Margen bruto</b>	15.225 €	27.725 €	32.200 €
<b>Salarios</b>	3.600 €	3.600 €	3.600 €
<b>Alquiler</b>	- €	- €	- €
<b>Suavizantes</b>	1.200 €	1.200 €	1.200 €
<b>Vagos</b>	1.800 €	1.800 €	1.800 €
<b>Otros</b>	600 €	600 €	600 €
<b>Personal</b>	14.400 €	14.400 €	14.400 €
<b>Suavizante</b>	10.800 €	10.800 €	10.800 €
<b>Salario oficial</b>	3.600 €	3.600 €	3.600 €
<b>Consumibles</b>	- €	- €	- €
<b>Impuestos</b>	- €	- €	- €
<b>Subvenciones</b>	- €	- €	- €
<b>Otros</b>	- €	- €	- €
<b>Resultado operativo</b>	-2.775 €	9.725 €	14.200 €
<b>Amortizaciones</b>	4.600 €	4.600 €	4.600 €
<b>Intereses</b>	360 €	360 €	360 €
<b>Resultado Explotación</b>	-7.735 €	4.765 €	9.240 €

MODELO FINANCIERO

TALLER DE MODELO ECONÓMICO.



CLAVES ACCESO A LOS RECURSOS.

TALLER DE ACCESO A RECURSOS DE MONTES PÚBLICOS.



PLAN DE LANZAMIENTO

TALLER DE EMPRENDIMIENTO.

# PERO ANTES DE EMPEZAR UN POCO DE REPASO DE LO VISTO HASTA AHORA...

**El lienzo del modelo de negocio** Guía Especializado ✓

<p><b>Acciones clave</b></p> <p>Presidentes de juntas comarcales (Públicas e privadas)</p> <p>Elaborar y difundir</p> <p>Acciones y venta de productos</p> <p>ETIP</p> <p>Financiación inicial</p> <p>Financiación inicial: 1.000 €/mes, Bienes comarcales: 1.200 €/mes, 1.800 €/mes, 2.000 €/mes, 2.200 €/mes, 2.500 €/mes</p>	<p><b>Actividades clave</b></p> <p><b>ENFOQUE TEMÁTICO</b> Se va a hacer el primer evento</p> <p>Marketing on line, Cantidad de ventas</p> <p>Logos</p> <p>Reuniones clave</p> <p>Reuniones de trabajo</p> <p>Seminarios</p> <p>ETIP</p> <p>Financiación inicial</p> <p>Financiación inicial: 1.000 €/mes, Bienes comarcales: 1.200 €/mes, 1.800 €/mes, 2.000 €/mes, 2.200 €/mes, 2.500 €/mes</p>	<p><b>Proposición de valor</b></p> <p>Selección de clientes: gente + joven + mujer + familia + medio rural + zonas rurales + zonas</p> <p><b>EXPERIENCIAS EXPERIMENTADAS</b></p> <p>Reunión de trabajo</p> <p>Financiación inicial</p> <p>Financiación inicial: 1.000 €/mes, Bienes comarcales: 1.200 €/mes, 1.800 €/mes, 2.000 €/mes, 2.200 €/mes, 2.500 €/mes</p>	<p><b>Canal de distribución</b></p> <p>Reuniones de trabajo</p> <p>Financiación inicial</p> <p>Financiación inicial: 1.000 €/mes, Bienes comarcales: 1.200 €/mes, 1.800 €/mes, 2.000 €/mes, 2.200 €/mes, 2.500 €/mes</p>	<p><b>Segmentos de mercado</b></p> <p>Clientes: Med. D. C. Zonas rurales / Zonas rurales / Zonas rurales / Zonas rurales / Zonas rurales</p> <p>Clientes: Med. D. C. Zonas rurales / Zonas rurales / Zonas rurales / Zonas rurales / Zonas rurales</p>
---	---	---	--	--

CUENTA DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas estimadas	15.225 €	27.725 €	32.200 €
Costes de las ventas	- €	- €	- €
Ingresos primas	- €	- €	- €
Ingresos y rebajas	- €	- €	- €
Tot. ingresos	- €	- €	- €
Operaciones	- €	- €	- €
Costes	- €	- €	- €
Margen bruto	15.225 €	27.725 €	32.200 €
Costes fijos	3.000 €	3.600 €	3.600 €
Alquiler	- €	- €	- €
Suministros	1.200 €	1.200 €	1.200 €
Seguros	1.800 €	1.800 €	1.800 €
Costes	600 €	600 €	600 €
Personal	14.400 €	14.400 €	14.400 €
Salidas	10.800 €	10.800 €	10.800 €
Seguridad social	3.600 €	3.600 €	3.600 €
Costes	- €	- €	- €
Resultados variables	- €	- €	- €
Interés d	- €	- €	- €
Subvenciones directas	- €	- €	- €
Costes	- €	- €	- €
Resultado operativo	-7.775 €	9.725 €	14.200 €
Amortizaciones	4.600 €	4.600 €	4.600 €
Intereses	360 €	360 €	360 €
Resultado Explotación	-7.735 €	4.765 €	9.240 €





# MODELOS DE NEGOCIOS



# EL MODELO ECONOMICO

CUENTA DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas estimadas	15.225 €	27.725 €	32.200 €
Costes de las ventas	- €	- €	- €
Materias primas	- €	- €	- €
Envases y embalajes	- €	- €	- €
Transporte	- €	- €	- €
Consumibles	- €	- €	- €
Comisiones	- €	- €	- €
Otros	- €	- €	- €
Margen bruto	15.225 €	27.725 €	32.200 €
Gastos fijos	3.600 €	3.600 €	3.600 €
Alquiler	- €	- €	- €
Suministros	1.200 €	1.200 €	1.200 €
Seguros	1.800 €	1.800 €	1.800 €
Otros	600 €	600 €	600 €
Personal	14.400 €	14.400 €	14.400 €
Sueldos	10.800 €	10.800 €	10.800 €
Seguridad social	3.600 €	3.600 €	3.600 €
Otros	- €	- €	- €
Gastos variables	- €	- €	- €
Publicidad	- €	- €	- €
Subcontrataciones	- €	- €	- €
Otros	- €	- €	- €
Resultado operativo	-2.775 €	9.725 €	14.200 €
Amortizaciones	4.600 €	4.600 €	4.600 €
Intereses	360 €	360 €	360 €
Resultado Explotación	-7.735 €	4.765 €	9.240 €

# RECURSOS PUBLICOS



## **Y AHORA COMO EMPEZAR.....**



**ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO + METODOLOGIA DE ARRANQUE**



# Creating Start-Up Success 101

AlexOsterwalder.com  
@business\_design

SteveBlank.com  
@sgblank

Contribution by Alan Smith @thinksmith



## El Método Lean Startup. (Eric Ries, 2011)

*“... no es una colección de tácticas individuales. Son **unos principios para abordar la cuestión del desarrollo de un nuevo producto**. La única manera de encontrar sentido a sus recomendaciones es **entender los principios subyacentes con los que trabaja.**”*

Los principios no son una fórmula matemática sino unas reglas conceptuales. Para aplicarlas hay que tener un enfoque integral y creativo. (Holístico y heurístico).

# LEAN

Delgado, enjuto, flaco, magro, [sin grasa](#).

# STARTUP.

Experimento. Prototipo.

Una organización creada para buscar un Modelo de Negocio que consiga sostenerse en el mercado.

**Lean Start Up asemeja el arranque a un Experimento sin Grasa.**

# Las diferencias entre una empresa consolidada y una empresa en modo arranque

---

Qué tenemos que hacer.

Cómo lo podemos hacer mejor

## STARTUP vs EMPRESA

Experimento. Prototipo.

“Una organización diseñada para verificar productos innovadores en el mercado”

OBJETIVO.

**Encontrar un negocio rentable antes de que se acabe el dinero.**

Una organización dedicada a la ejecución de operaciones, cuya oferta satisface las necesidades de los clientes.

OBJETIVO.

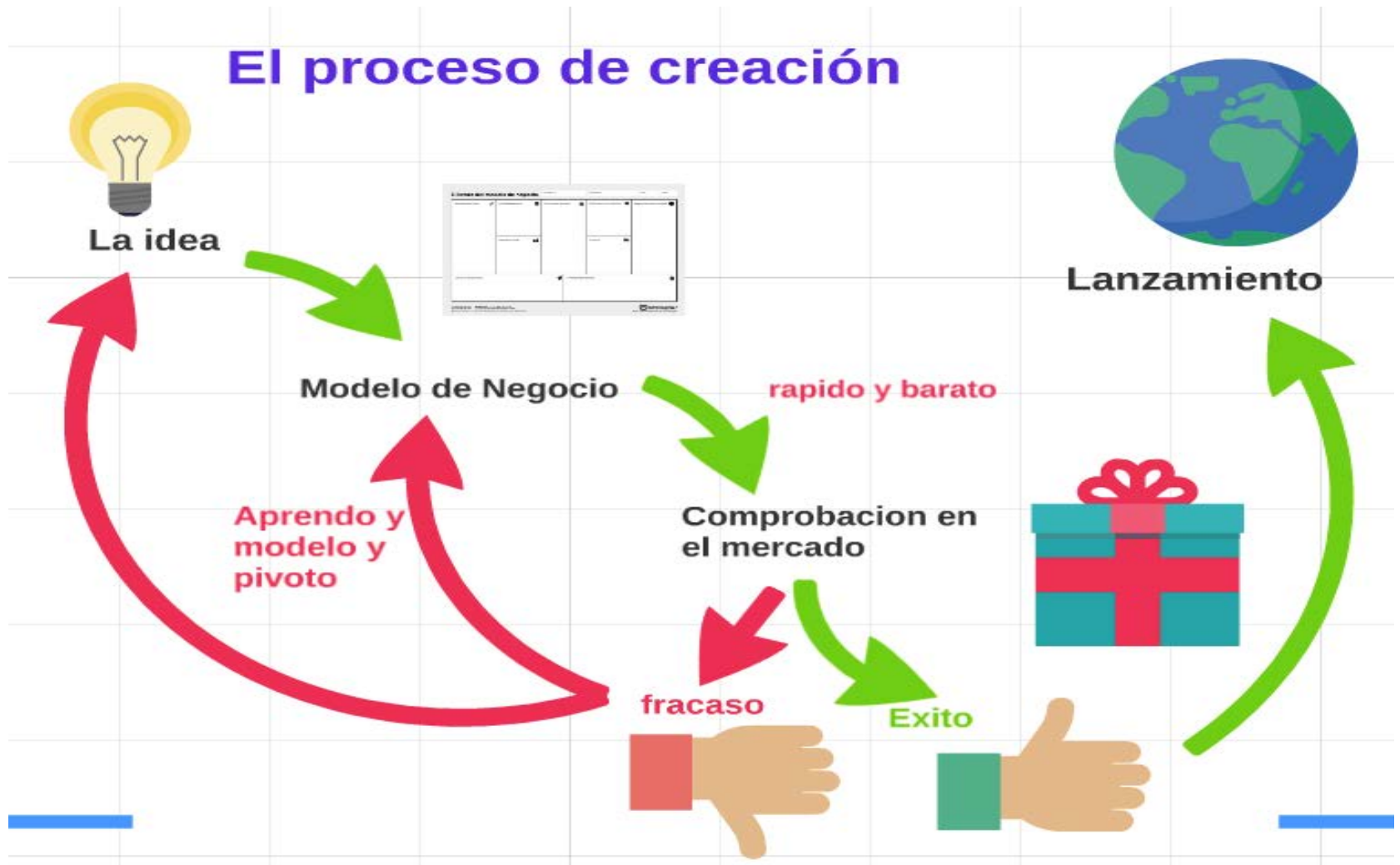
**Rentabilidad & Sostenibilidad.**



Hay muchos proyectos buenos que nunca se convierte en empresas porque no superan la fase de arranque, **se quedan sin dinero.**

De cómo arrancar depende el éxito o el fracaso de un proyecto de empresa.

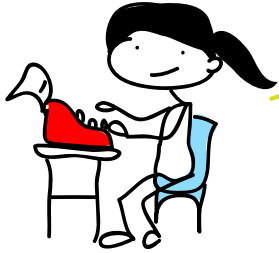
# EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO



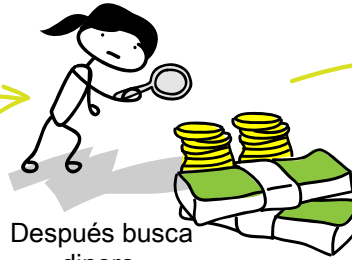


**VEAMOS UN EJEMPLO..**

Empecemos con María que va a utilizar el PROCESO ANTIGUO:



1º redacta un Plan que cuenta cómo será su empresa.



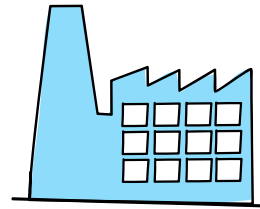
Después busca dinero.



Convence a unos familiares para que le presten dinero.



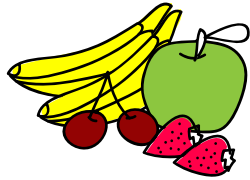
En el banco hipoteca su casa.



Construye la fábrica y pone las máquinas.



Por fin consigue los permisos.



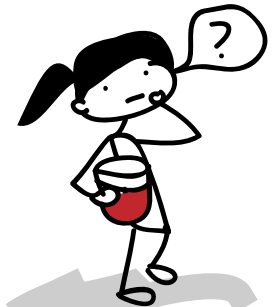
Sólo queda esperar que sea la temporada de la fruta para comenzar a funcionar.



María se da cuenta de que necesita más dinero y que ha pasado más de 1 año.



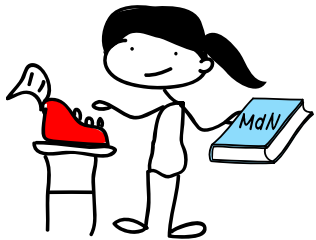
Por fin comienza a producir, necesita encontrar a los clientes.



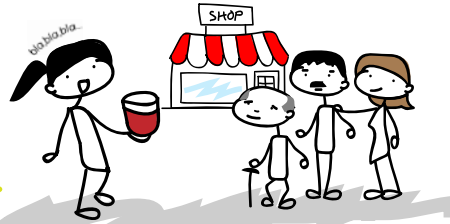
María piensa: espero vender muy bien mi mermelada sino será difícil pagar las deudas.



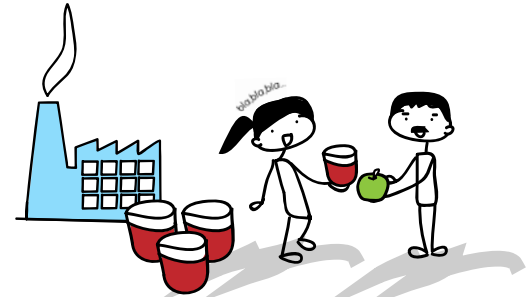
*Veamos cómo funcionaría el NUEVO PROCESO:*



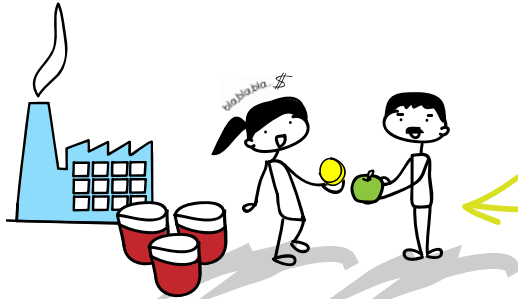
María desarrolla un Modelo de Negocio en 2 semanas.



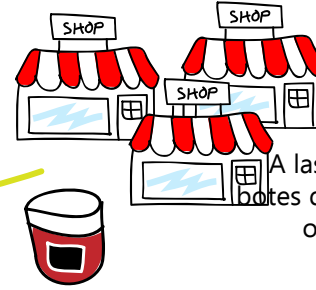
Habla con tiendas y posibles clientes para ver que tal recibirían una nueva marca de mermeladas.



Cómo las empresas podrían estar interesadas, alquila una fábrica y hace una pequeña producción. Un agricultor le da la fruta a cambio de mermelada. Es un poco más caro producir fuera.



María hace una segunda producción y comienza a vender (con menos margen) y le paga al agricultor.



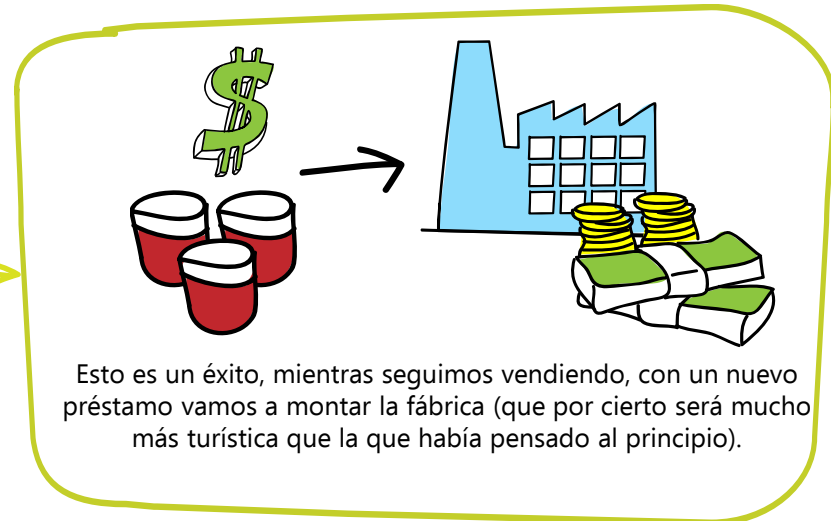
A las empresas les parecen grandes los botes que utiliza María y la etiqueta un poco oscura, pero la acogida es buena.



Las cosas van bien.



María pide en el banco un adelanto de ventas, no tiene bastante dinero, y compra un almacén propio y encarga una web, sigue fabricando fuera.



Esto es un éxito, mientras seguimos vendiendo, con un nuevo préstamo vamos a montar la fábrica (que por cierto será mucho más turística que la que había pensado al principio).

# Claves para arrancar. Bootstrapping



## Clave #1 Sal de tu espacio de confort.

No pises durante un tiempo la oficina, es el momento de salir del edificio.



*Posiblemente tengamos miedo, nos equivoquemos y haya que rectificar por el camino, pero no lo sabremos hasta que empecemos, saliendo de la zona de confort.*

## Clave #2 El imperativo de la acción.

Ya hemos reflexionado sobre el negocio. Ahora es el momento de la acción.

Arrancar si o si. **Para aprender a conseguir clientes** que nos compren, que es lo que necesitamos, no hay más remedio que arrancar.

Tener un cliente desconocido (no cuentan los amigos) creemos que es un buen síntoma de que vamos en el buen camino. **No se debe arrancar una empresa (inversiones y gastos) sin tener ningún cliente.**



### Clave #3 Arrancar como si fuese a salir mal.

Para ver lo que falla y poder rectificar a tiempo.

La incertidumbre de los mercados y los clientes (usuarios) determinan que, por mucha reflexión que haya habido, es muy posible que el primer plan falle.

**Preparémonos.**

scalabBle\_  
ub zaragoza

La triste realidad :-(  
9/10 startups desaparecen  
58 ideas = 1 éxito  
66% cambian el plan A

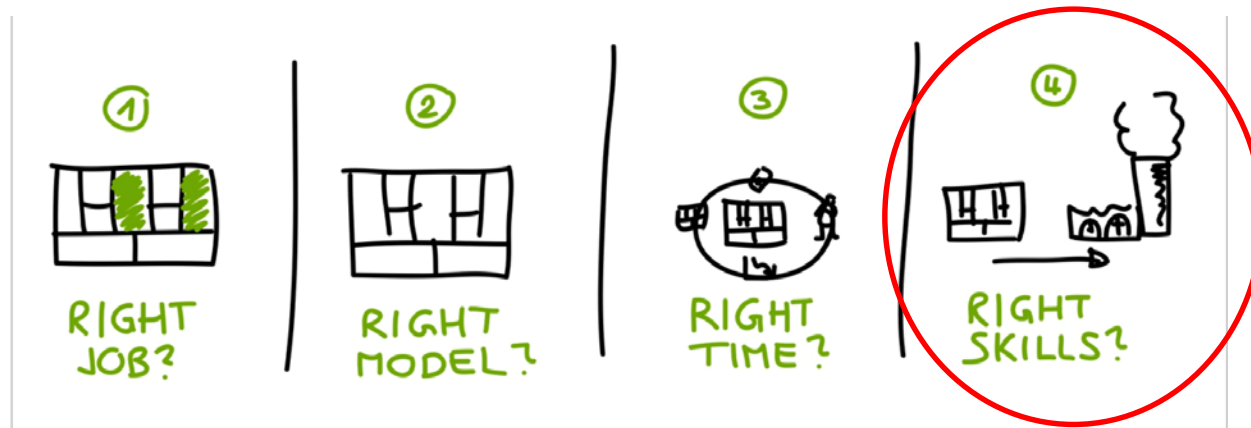
## Clave #4 Prototipos vs encuestas.

Olvida las encuestas, simplemente no son fiables (acuérdate del walkman). Haz un **prototipo comprable** de la propuesta de valor (también vale un catálogo y una lista de precios o una web). Busca el producto mínimo que comprarían.

Sal a vender. Si no te compran, intérate en el por qué (se amable con cada cliente que te rechace, porque la información certera que te puede dar te puede ahorra mucho tiempo y dinero).

Si te compran el reto es pedir un poco de tiempo y ejecutarlo.

*Es importante que el prototipo sea algo factible. Recuerda que es uno de los cuatro elementos identificados de fallos de los modelos de negocio.*



## Clave #5 Rápido, rápido.

El tiempo lleva asociado un coste, y también desmoralización.

En el arranque debe eliminarse cualquier elemento que produzca demoras. Es importante que el proceso de aprendizaje y de consecución de clientes sea **rápido**. **No tiene ninguna ventaja ser lento.**



## Clave #6 Barato, barato, barato.

El arranque ha de **limitar los gastos al máximo**, de manera que no se quemem todas las balas, en el primer intento.

Así, si hay que rectificar el producto/negocio, cosa normal, habrá dinero.

La disciplina aquí es clara **todo lo que no es imprescindible sobra**. No hay matices. La importancia de la gestión del riesgo.



**El éxito no depende de cuanto dinero tengo sino de cómo lo gasto.  
Trabajar con lo que tenemos.**



## Clave #7. El cliente manda.

Otra vez, sí.

Decide que vale y que no.

Nuestro objetivo es aprender de su comportamiento.



EL CLIENTE ES EL JUEZ QUE DECIDE  
QUE VALE Y QUE NO VALE.



**Clave #8. Pivotar.**

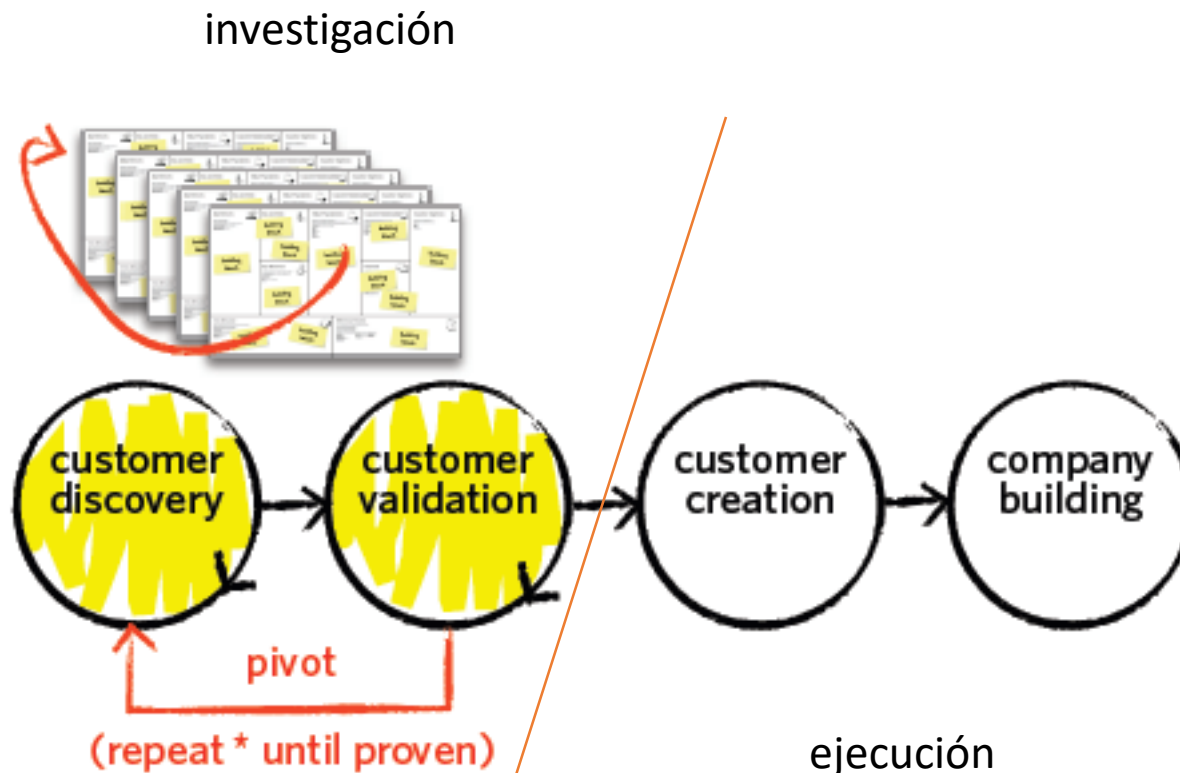
*"I'm not leaving you, I'm pivoting to another man."*

*No te estoy dejando, te estoy pivotando por otro hombre.*

## Clave #8. Pivotar: No compra nadie, cambia cosas.

Cuidado con construir un producto que nadie quiera comprar (ni usar).

# the pivot



## Clave #8. Pivotar: No compra nadie, cambia cosas.

Cuidado con construir un producto que nadie quiera comprar (ni usar).

Es muy posible que tengas que modificar tu oferta par adaptarla a tus clientes.

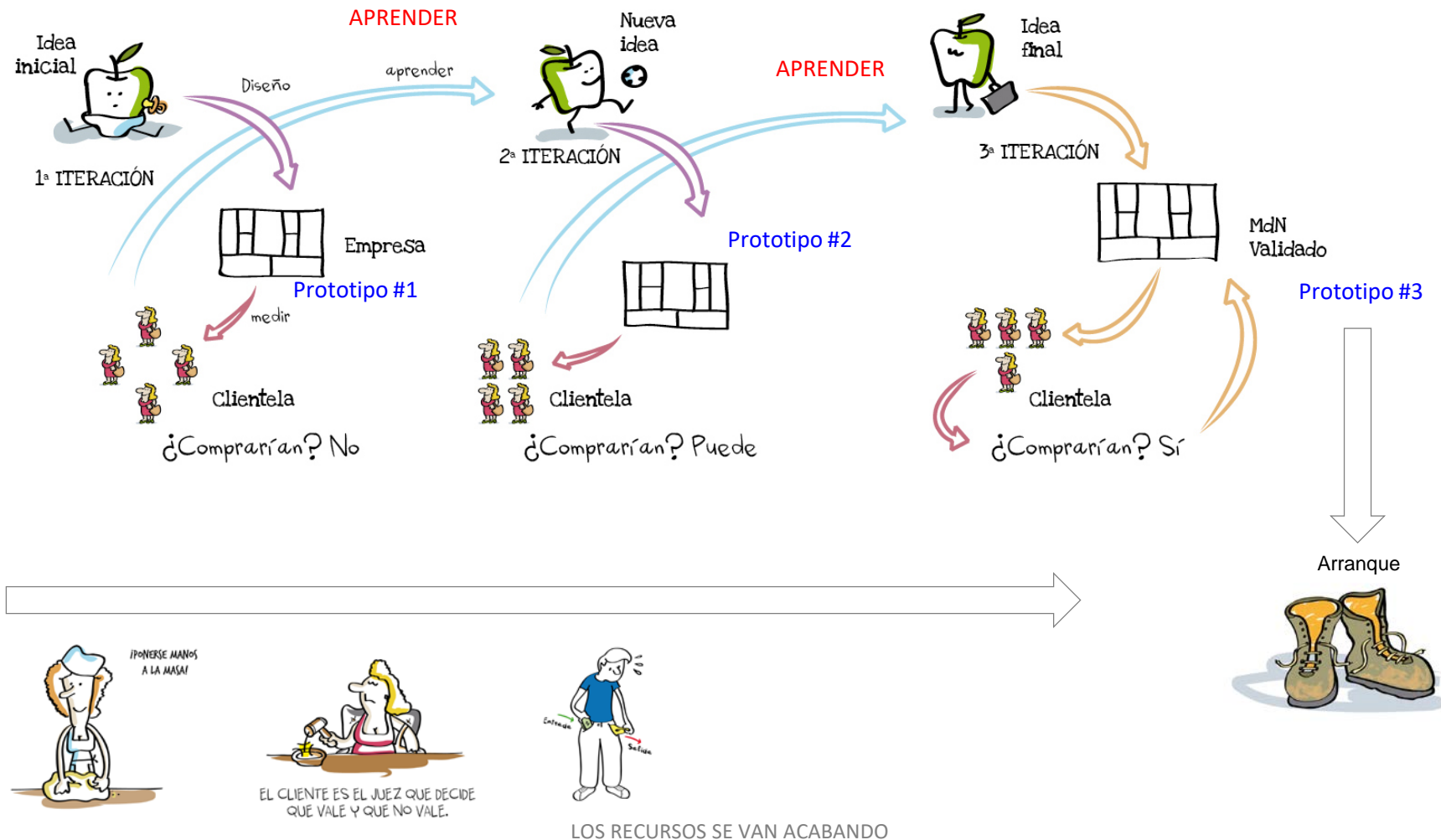
Cada vez que modifiques tu oferta, es muy importante aprender el por qué hemos fallado, esto nos permitirá entender y comprender la lógica del mercado y los clientes.

**Objetivo: Conocimiento validado en el mercado. Esto es lo valioso para no empezar de cero.**



## Clave #8. Pivotar: No compra nadie, cambia cosas.

Cuidado con construir un producto que nadie quiera comprar (ni usar).



## Clave #9. Gestión de la Iteraciones.

Cada arranque fallido debemos volver a empezar, con las cosas que hemos aprendido, esto se considera una interacción.

La clave es que la rapidez del proceso y la escasez de gasto nos aguante para el mayor número de iteraciones posibles. De ahí la importancia de la Gestión.

Más iteraciones, más posibilidades de éxito. Así de simple, el reto no es acertar a la primera, sino acertar antes de quedarnos sin recursos.



## Clave #10. Sobre las decisiones tardías.

Con el método Lean Start Up, las decisiones se toman tarde, no antes de empezar como en el método clásico de emprendimiento. Se toman conforme tengo información, es decir conocimiento validado en el mercado.

Sabemos que cuanto más tarde más coste tienen, pero siempre este es menor al de tomar una decisión mala (muy probable si no tengo información, al inicio)



**LO MAS IMPORTANTE ES LA VALIDACION  
DEL MERCADO....**

**QUIEN ME VALIDA?**



**LO MAS IMPORTANTE ES LA VALIDACION  
DEL MERCADO....**

**QUIEN ME VALIDA?**

**EL CLIENTE**

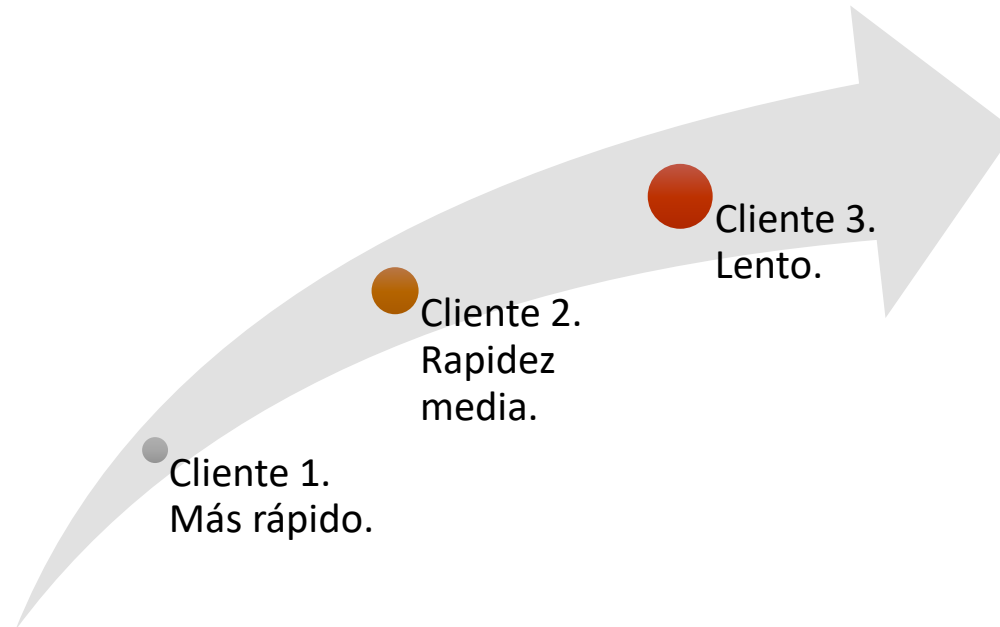
**ASI QUE EL PRIMER PASO PARA ARRANCAR SERIA...**

ASI QUE EL PRIMER PASO PARA ARRANCAR SERIA...

## ***DESCUBRIR CLIENTES***

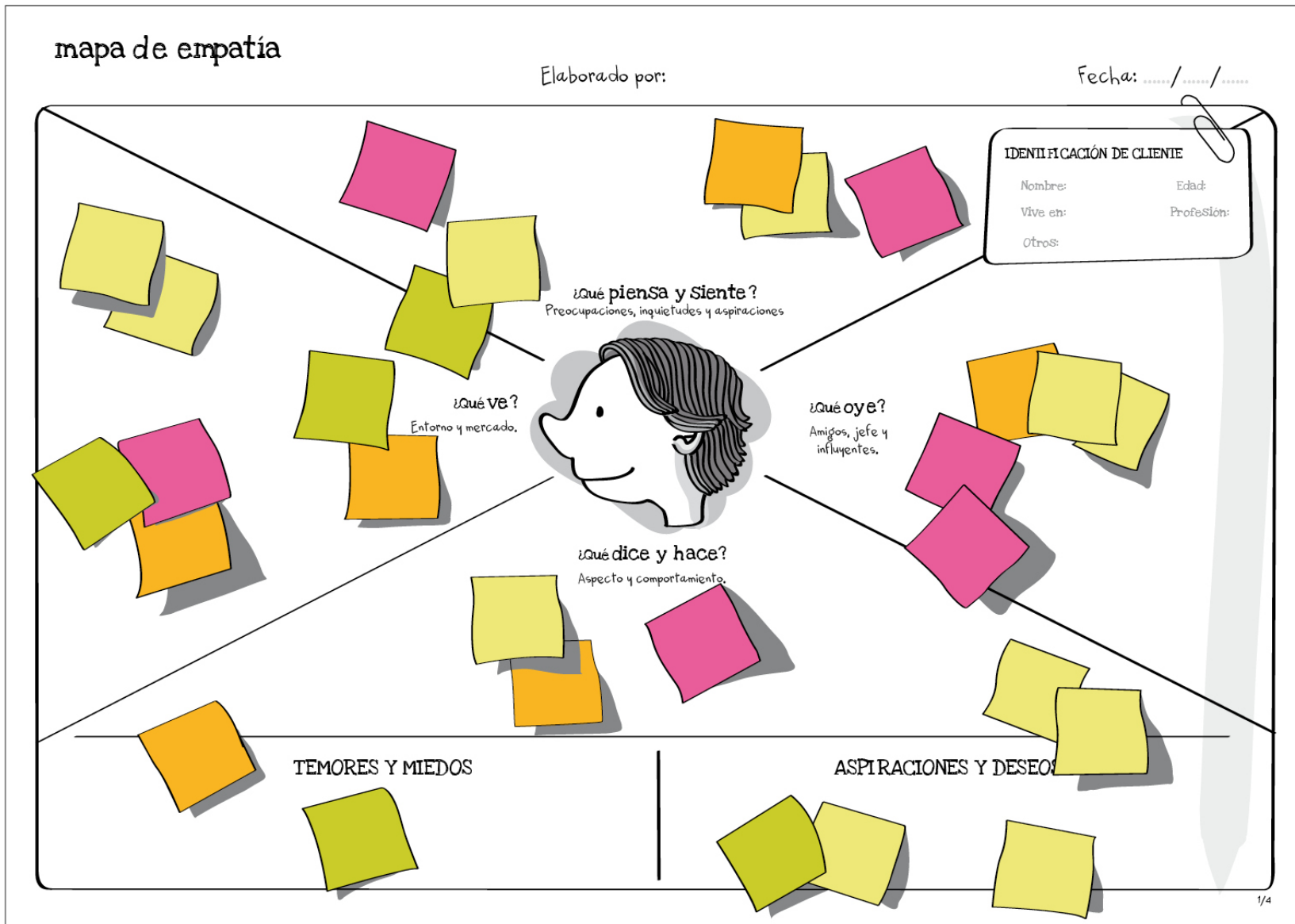


## SEGMENTACIÓN DE CLIENTES POR EL “TIME TO MARKET”



Cliente	Importancia empresa.	Time to market
1	Gallinero	Rápido
2	Palco	Medio
3	Patio.	Lento

# 1. ELIGE UN CLIENTE RAPIDO A QUIEN DESCUBRIR.

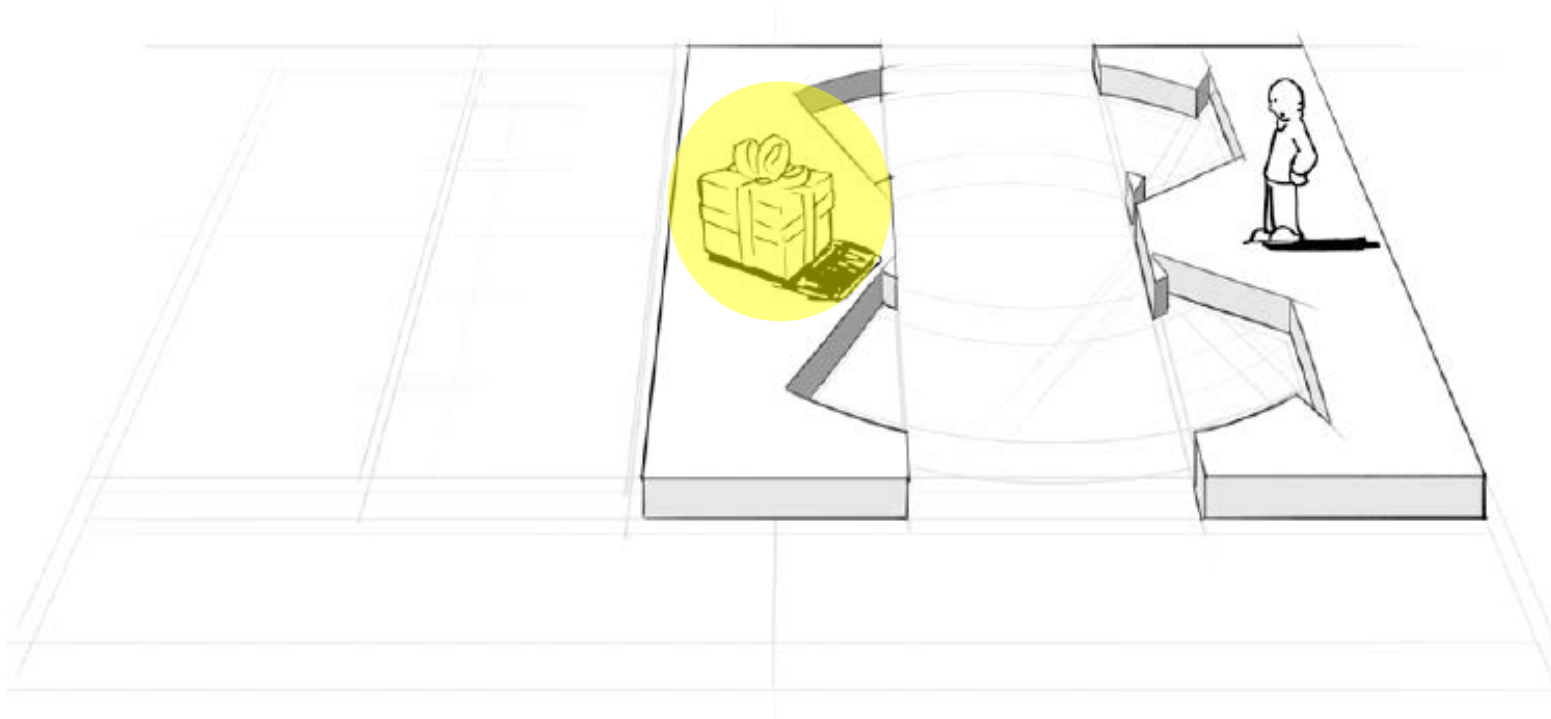


## 2. Ahora vamos a construir nuestro producto o servicio.

Propuesta de valor.

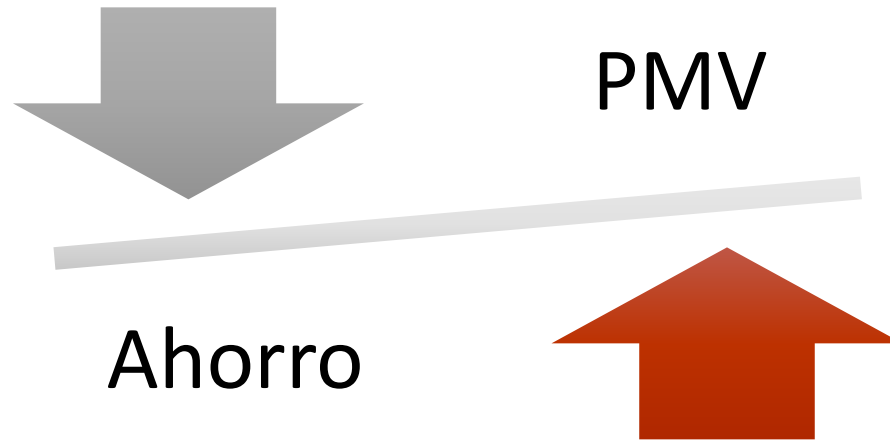


Qué ofrecemos a nuestro cliente (Ahora que lo conocemos)



**PMV**

**PRODUCTO MINIMO VIABLE**



Para arrancar reduce y simplificar tu producto.  
Ahorrando en inversión y gasto.  
¿Hasta dónde?

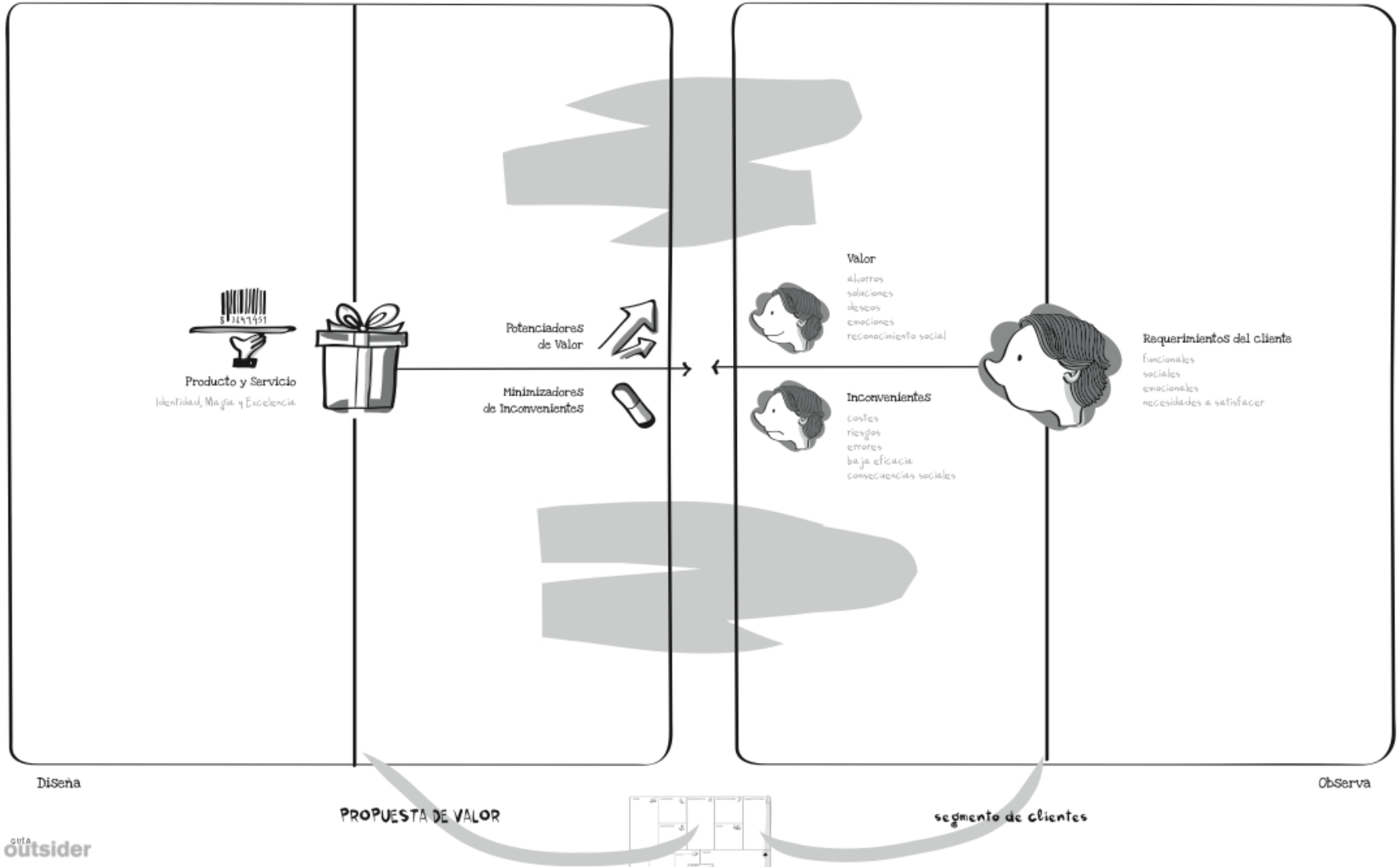
Hasta el Producto Mínimo Viable.

las líneas rojas a partir de las cuales el cliente diría, “por ahí no paso”.



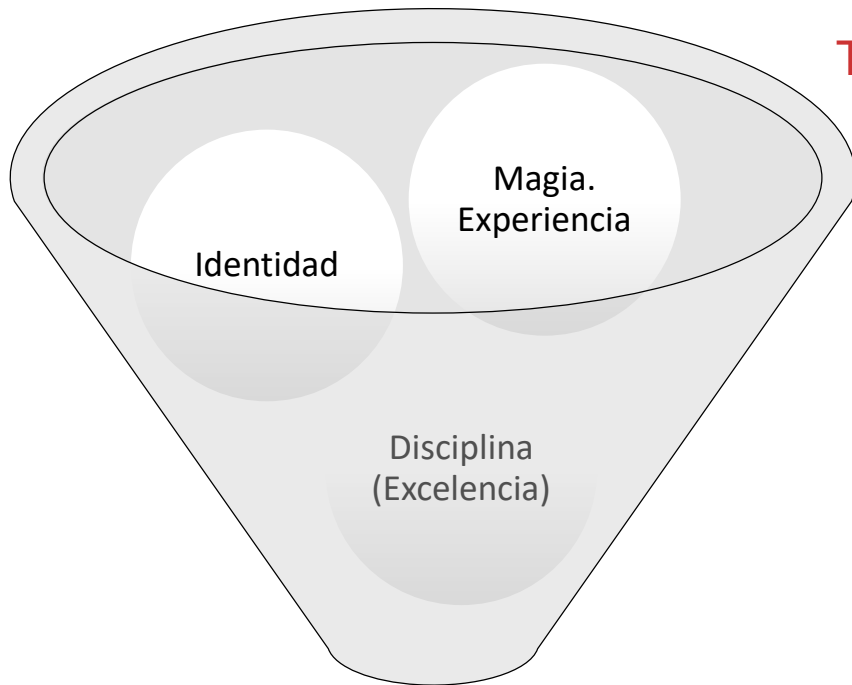
### 3. Construye una propuesta pensando en tu cliente.

## ¿qué requiere, que valora y que inconvenientes tiene?



### 3. Recuerda las características necesarias.

Propuesta de valor.



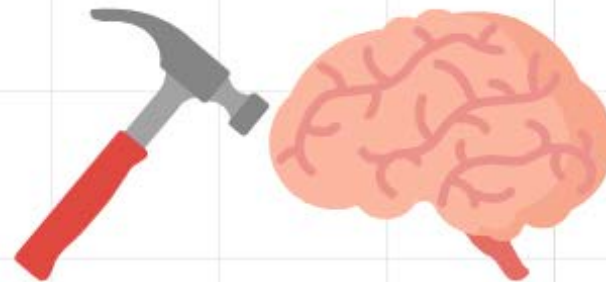
Tatúatelo !!!

Propuesta de Valor



# PMV

Producto Mínimo Viable



**¿Como puedo hacer algo rapido y barato que tenga magia, identidad y calidad para el cliente objetivo?**

**Y AHORA QUE?**

# **Y AHORA QUE?**

**1. HEMOS ELEGIDO UN CLIENTE A QUIEN DESCUBRIR**

# Y AHORA QUE?

1. HEMOS ELEGIDO UN CLIENTE A QUIEN DESCUBRIR
2. HEMOS DISEÑADO UN PRODUCTO O SERVICIO

# Y AHORA QUE?

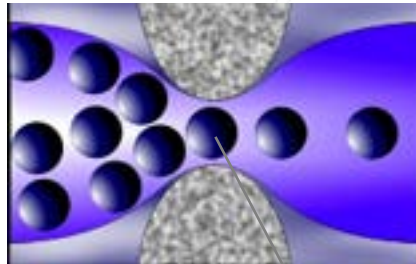
1. HEMOS ELEGIDO UN CLIENTE A QUIEN DESCUBRIR
2. HEMOS DISEÑADO UN PRODUCTO O SERVICIO
3. **CUAL ES EL TERCER PASO?**

### 3. HACERSE LA LLEGAR.

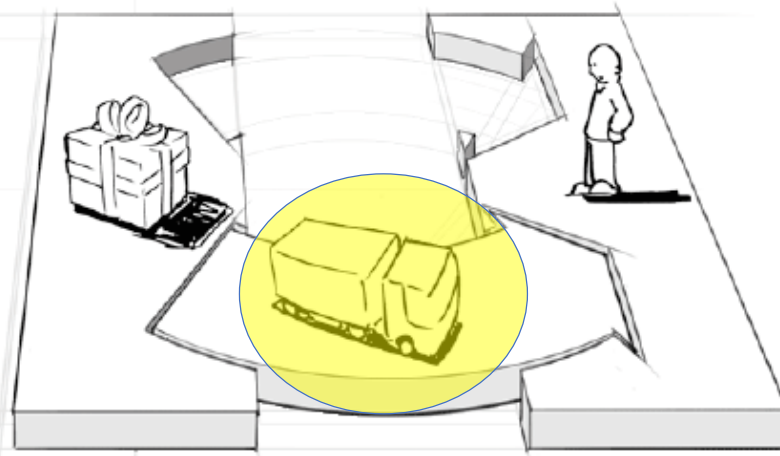
#### Canal de distribución.



¿Cómo traslado la oferta al cliente ?



*Limitador de la oferta*



**El canal de distribución no es el cliente !!**

Percepción.

Evaluación.

Selección.

Logística.



**PERO OJO.....**

**RECUERDA....**

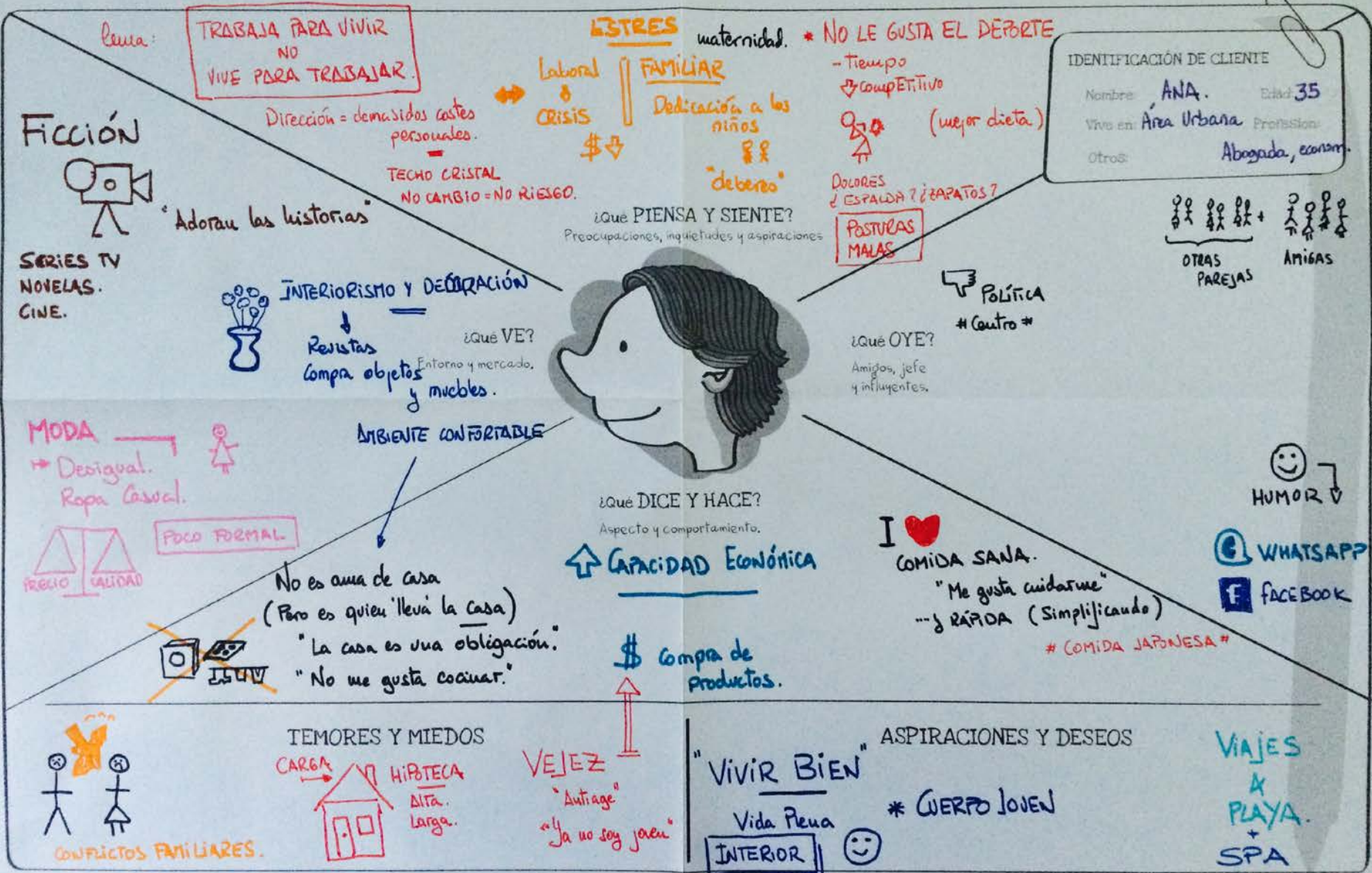
**RAPIDO Y BARATO**

# MAPA DE EMPATÍA

< ESCUELA DE YOGA >

Elaborado por: Gerónimo Sánchez

Fecha: 12/10/2015.



# DISEÑO DE LA PROPUESTA DE VALOR

Elaborado por: Gerónimo Sánchez

Fecha: 12/10/2015

< ESCUELA YOGA >

I ♥ YOGA.

Espacio cuidado  
(Interiorismo)

- Sin contenido metafísico.
- ESPACIOS PARA HABLAR.



Producto y Servicio  
Identidad, Marca y Experiencia



TRATO AMABLE  
ORIENTADO A CLIENTES.

ACUERDOS CON EMPRESAS  
BIENESTAR

- MASAJES - BELLEZA.
- SPA.
- DIETISTAS
- ROPA DEPORTE/MODA.

RECONOCIMIENTO DE LA  
UNESCO



Ejercicia Probada.

Detalles → camisetas chulas.

YOGA PARA EMBARAZADAS

Potenciadores  
de Valor



Minimizadores  
de Inconvenientes



ESPACIO PARA  
NIÑOS



... o un acuerdo con  
una empresa vecina

o "Yoga para niños"  
Sin molestar

HORARIOS FLEXIBLES



PAGO MENSUAL

40-60€

1-3 veces semana

FLEXIBILIDAD



Valor:  
- bienestar  
- bienestar  
- bienestar  
- reconstrucción social



Inconvenientes:

- costes  
- riesgos  
- baja eficiencia  
- construcción social

DIFICULTAD DE  
HORARIOS

Parking o lejos de  
casa

¿Qué hacer con los niños?



LUGAR ANTIESTRES

"En Clase"  
No sea competitivo  
Relajante

\* Ponga en forma  
**CUERPO & ALMA**

Requerimientos del cliente:

- bienestar  
- bienestar  
- bienestar  
- reconstrucción social

No es un espacio curativo  
ni esotérico.



PROFESORES -  
Centrados en el Tratamiento  
no en los resultados  
• CORRECCIÓN •

PASARLO BIEN

Hablar + Detalles

(Zumo natural)



Diseña

PROPUESTA DE VALOR



SEGMENTO DE CLIENTES













Observa

# MODELO DE NEGOCIO

< ESCUELA YOGA >

Elaborado por: Gerónimo Sánchez

Fecha: 12/10/2015

<p><b>Aliados</b>  RECONOCIMIENTO DEL YOGA</p> <p><b>OTROS NEGOCIOS RELACIONADOS</b></p> <p><b>BIENESTAR</b></p> <p>MASAJES BELLEZA. SPA. DIETISTA. ROPA DEPORTE/MODA.</p>	<p><b>Conocimiento</b> </p> <p><b>YOGA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Trato a clientes</li> <li>Marketing cercanía y RRSS.</li> </ul>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>YOGA ↳ Espacio Cuidado Horarios flexible</p> <p> Monitores orientados al cliente</p> <p><b>BIEN TRATO</b></p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>"Gutar lo Buena que es la experiencia" <b>PLAGE</b></p> <p>TRATO PERSONAL</p> <p> WHATSAPP</p> <p><b>facebook</b> →</p>	<p><b>Segmentos de clientes</b> </p> <p> Ana. 35 años Profesional. Ciudad o área urbana</p> <p>=</p> <p><b>ESTRES VITAL</b> ↓ <b>RELAX</b></p> <p><b>CUERPO JOVEN</b> + <b>ALMA</b></p> <p>Pasarlo bien.</p>
	<p><b>Infraestructura</b> </p> <p><b>ESPACIO ACONDICIONADO</b></p> <p>♀ RECEPTIONISTA ♂ MONITOR/A.</p> <p>WEB + RRSS </p> <p>inversión: 50.000 € <small>a acondicionamiento + web</small></p>	<p><b>ESPACIO PARA NIÑOS</b></p> <p>Docentes Cruzados 1ª visita. ←</p>	<p><b>Canales</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ BOCA-OIDO</li> <li>+ OFICINAS ⇒ 1ª VISITA GRATIS</li> <li>+ OFERTAS CON OTROS NEGOCIOS. SINERGICOS.</li> <li>+ REDES SOCIALES.</li> </ul>	
<p><b>Costes</b></p> <p>fijos</p> <p>1.000 € Préstamo Inversión &amp; Amortización</p> <p>variables</p> <p>Recepcionista 1.200 € Monitor 1.800 € Gastos corrientes 400 € Mantenimiento web 200 € Alquiler 1500 €</p>	<p>de las ventas</p> <p><b>TOTAL GASTOS: 6.100 €/mes</b></p>	<p><b>Ingresos</b></p> <p>♂ 50 €/mes </p> <p>20 pax/clase 6 horas completas</p> <p>Pro Muerto: 122. ♂</p> <p><b>Resultado: + 1.900 €</b> ⇐ máxima capacidad 8 horas - 150 pax - 8.000 €</p>		

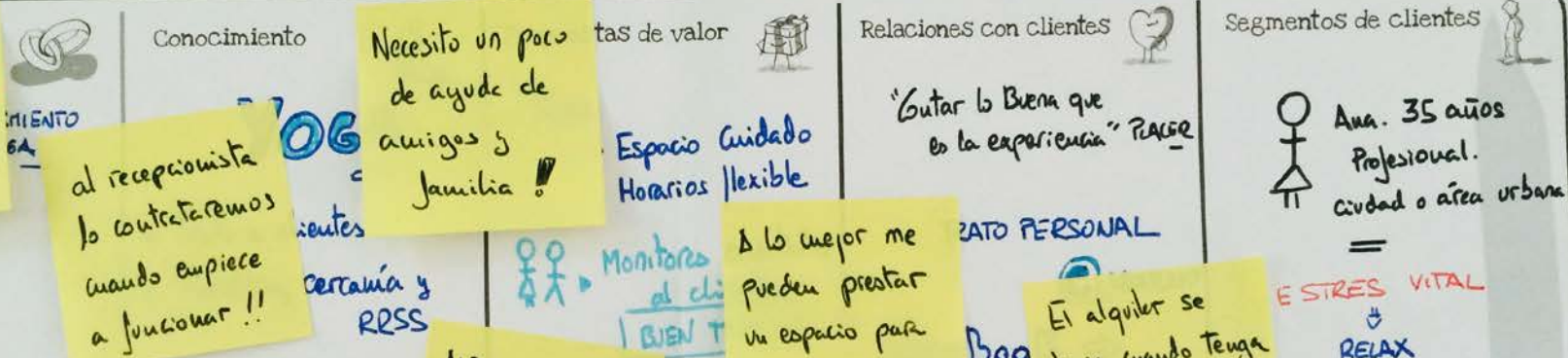
# MODELO DE NEGOCIO

< ESCUELA YOGA >

Elaborado por: Gerónimo Sánchez

Fecha: 12/10/2015

**BOOT-STRAPPING**



OTROS NEGOCIOS RELACIONADOS

**BIENESTAR**

MASAJES  
 BELLEZA.  
 SPA.  
 DIETISTA.  
 ROPA DEPORTE/MODA.

Infraestructura  
**ESPACIO ACONDICIONADO**

RECEPCIONISTA  
 MONITOR/A.

inversión 50.000€

ALQUILER ESPACIO  
 ACUERDO NEGOCIOS BIENESTAR  
 Inversión → 0€  
 ALQUILER → 1300€

WEB + RSS

WEB INICIAL  
 ↓  
 facebook  
 WHATSAPP @  
 0€ Inversión

GASTOS  
 monitor → 1000€  
 Alquiler → 1.300€  
 G. Corrientes → 200€  
 TOTAL GASTOS: 2.500€

PUNTO MUERTO #1  
 50 pax  
 Sin sueldo  
 30 pax. €/mes

Costes  
 fijos  
 1.000€ Préstamo Inversión  
 & Amortización

variables  
 Recepcionista 1.200€  
 Monitor 1.800€  
 Gastos corrientes 400€  
 Mantenimiento web 200€  
 Alquiler 1500€

TOTAL GASTOS: 6.100 €/mes

Pto Muerto: 122. ♀

20 pax/clase  
 6 horas completas

Resultado: +1900€

← máxima capacidad 8 horas - 150 pax - 8.000€

## 10 Reglas para arrancar.

- 1.- No te dediques a nada que no sea crítico.
- 2.- Prepara un prototipo de tu oferta comprobante, con precios. O un catálogo o web.  
Asegúrate que los clientes comprarían tu oferta.
- 3.- Sal a vender: Habla e interacciona con los clientes.  
Encontrar un cliente es la mitad del camino. *Siempre que no sea tu amigo del alma.*
- 4.- Si no vendes, estudia el por qué y cambia, pivota.  
Pregunta con amabilidad, su información honesta te puede ahorrar mucho tiempo y dinero.
- 5.- No gastes en nada que no sea imprescindible. Esto es una disciplina.  
Cualquier ahorro de algo prescindible es un éxito.  
Que los gastos dependan de los ingresos (compartan riesgos).
- 6.- Reduce las inversiones. O mejor elimínalas, es posible, utiliza tu imaginación.  
En vez de comprar, alquila o paga por uso.  
Pide favores que devolverás cuando la empresa funcione.
- 7.- Reduce el tiempo de planificación.  
El periodo de reflexión hasta el arranque no debe durar más de un mes.
- 8.- Acelera la interacción, Cuando arranques, todo tu tiempo es para buscar clientes.
- 9.- Empieza desde el primer momento a trabajar y a hablar con el banco.  
Los bancos necesitan tiempo de relación para poder ayudarte, que cuando los necesites te conozcan.
- 10.- Olvídate de los aspectos legales, estás en pruebas.  
Si funciona entonces es el momento de dar todo de alta. Si necesitas permisos busca aliados.

**SE CREATIVO Y MIRA DESDE DIFERENTES  
PERSPECTIVA LAS COSAS**

**El holismo** (del griego ὅλος [yólos]: "todo", "por entero", "totalidad") es una posición metodológica que postula cómo los sistemas y sus propiedades, deben ser analizados en su conjunto y no solo a través de las partes que los componen, peor aun consideradas éstas separadamente.

Analiza y observa el sistema como un todo integrado y global que en definitiva determina cómo se comportan las partes mientras, un mero análisis de éstas, no puede explicar por completo el funcionamiento del todo.

El holismo considera que el "todo" es un sistema más complejo que una simple suma de sus elementos constituyentes o, en otras palabras, que su naturaleza como ente no es derivable de sus elementos constituyentes. El holismo defiende el sinergismo entre las partes y no la individualidad de cada una.



**Heurística** procede del griego, significa «hallar, inventar» (etimología que comparte con eureka<sup>2</sup> ). Es un rasgo característico de los humanos.

Un conjunto de reglas metodológicas no necesariamente forzosas, positivas y negativas, que sugieren o establecen cómo proceder y qué problemas evitar a la hora de generar soluciones y elaborar hipótesis.

El arte y la ciencia del descubrimiento y de la invención o de resolver problemas mediante la creatividad y el pensamiento lateral o pensamiento divergente.

Según el matemático George Pólya la base de la heurística está en la experiencia de resolver problemas y en ver cómo otros lo hacen. Consecuentemente se dice que hay búsquedas ciegas, búsquedas heurísticas (basadas en la experiencia) y búsquedas racionales.

# ARRANCA CON LO MINIMO IMPRESCINDIBLE...

### El lienzo del modelo de negocio

### Guía Especializado

<p>Asociaciones clave </p> <div style="background-color: yellow; height: 100px; width: 100%;"></div>	<p>Actividades clave </p> <div style="background-color: yellow; padding: 5px;"> <p><b>CONOCIMIENTO TEMATICA.</b> Ser un FANS, un Experto. PASIÓN</p> </div> <p>Marketing on line. Capacidad de relación.</p> <p>Inglés.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <div style="background-color: yellow; padding: 5px;"> <p><b>EXPERIENCIAS TEMATIZADAS</b></p> </div> <div style="background-color: yellow; height: 100px; width: 100%;"></div>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>WEB + BLOG + RRSS. (Funnel de captación) Palabras claves Videos virales – humor.</p> <p>PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN</p> <p>Aperturas de puertas abiertas e invitaciones.</p>	<p>Segmentos de mercado </p> <p><b>Cientes Nivel 0.</b> Estudiantes / Colegios Grupos organizados. <b>Curiosos. Familias</b> Pro...</p> <div style="background-color: yellow; height: 100px; width: 100%;"></div>
<p>Asociaciones y clubs de aficionados.</p> <p>CEIP</p>	<p>Recursos clave</p> <div style="background-color: yellow; height: 100px; width: 100%;"></div> <p>Ref...</p> <p>M...</p> <p>SIS...</p> <p>VEI (N...</p> <p>MA...</p> <p>GRUPOS ORGANIZADOS.</p> <p>MATERIAL DE PROMOCIÓN.</p>	<p>Costo menor mejor.</p> <p>Costo según norma 12 pax.</p> <p>Costos a TEMPORALIDAD?</p> <p>Costo 20 -25 €/PAX día.</p> <p>Arqueología, geología, botánica, astronomía, grafía, deportes de riesgo, etc.</p>	<p>Programa de fidelización</p> <div style="background-color: yellow; height: 100px; width: 100%;"></div>	<p><b>Cientes Nivel 2.</b> Expertos Escasos y difíciles. Licencia internacional. Inglés.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Persona -&gt; 1.000 €/mes. Gastos corrientes -&gt; 500 €/mes.</p> <p style="text-align: center; font-size: 24px;">▶ 1.850 €/mes.</p> <p>Amort. Materiales. 50 €/mes. Sistema internet. 100 €/mes. Furgoneta 200 €/mes.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p><b>Pago directo por experiencias. 20 €/pax.</b> Punto de equilibrio 24 Personas/semana. Dos grupos de 12 Pax.</p> <p>Ingresos indirectos (Picnic, Alojamiento, etc.) Ingresos de experiencias básicas y de expertos.</p>		

08/03/2019

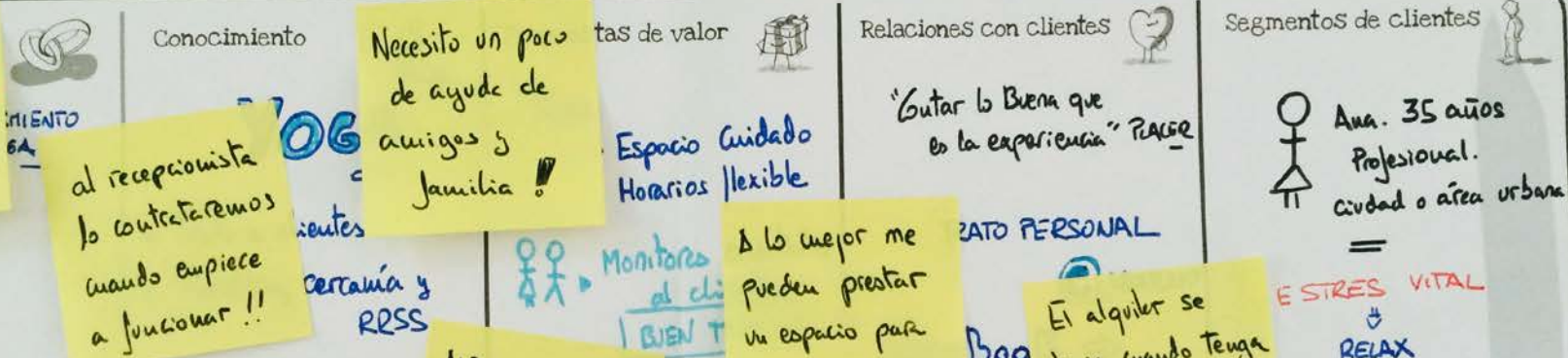
# MODELO DE NEGOCIO

< ESCUELA YOGA >

Elaborado por: Gerónimo Sánchez

Fecha: 12/10/2015

**BOOT-STRAPPING**



OTROS NEGOCIOS RELACIONADOS

**BIENESTAR**

MASAJES  
 BELLEZA.  
 SPA.  
 DIETISTA.  
 ROPA DEPORTE/MODA.

Infraestructura  
**ESPACIO ACONDICIONADO**

RECEPCIONISTA  
 MONITOR/A.

inversión 50.000 €

ALQUILER ESPACIO  
 ACUERDO NEGOCIOS BIENESTAR  
 Inversión → 0 €  
 ALQUILER → 1300 €

WEB + RSS

WEB INICIAL  
 ↓  
 facebook  
 WHATSAPP @  
 0 € Inversión

A lo mejor me pueden prestar un espacio para empezar!  
 (alquiler = 0 €)

GASTOS  
 Monitor → 1000 €  
 Alquiler → 1.300 €  
 G. Corrientes → 200 €  
**TOTAL GASTOS: 2.500 €**

PUNTO MUERTO #1  
 50 pax  
 Sin sueldo  
 30 pax. €/mes

Costes  
 fijos

1.000 € Préstamo Inversión  
 + Amortización

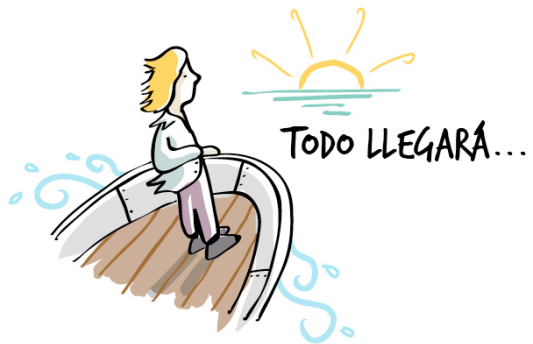
variables  
 Recepcionista 1.200 €  
 Monitor 1.800 €  
 Gastos corrientes 400 €  
 Mantenimiento web 200 €  
 Alquiler 1500 €

TOTAL GASTOS: 6.100 €/mes

Pto Muerto: 122. ♀

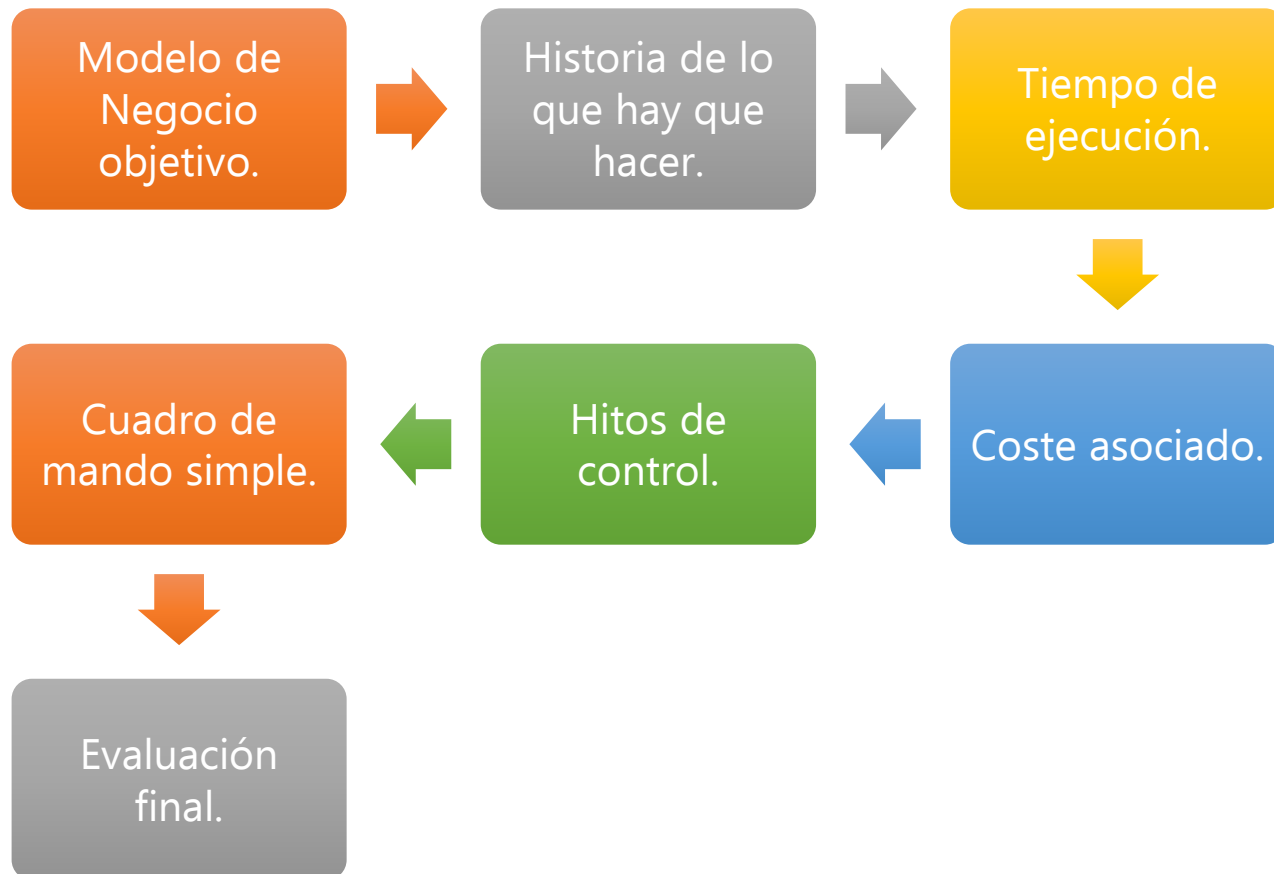
20 pax/clase  
 6 horas completas

Resultado: +1900 € ← máxima capacidad 8 horas - 150 pax - 8.000 €

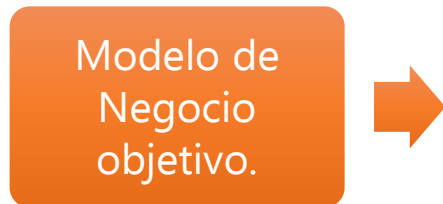


El plan de arranque.

# El plan de arranque.



# El plan de arranque.



Este Modelo de Negocio es el desarrollado en el apartado anterior siguiendo la técnica de Bootstrapping.



# El plan de arranque.



Hace falta un relato de la acción que explique cómo se va a poner en marcha el modelo de negocio.

Este es un plan que se debe resumir en 10 – 15 líneas.

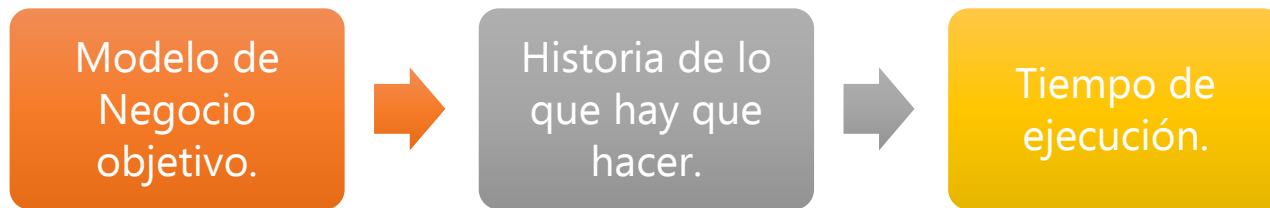
# El plan de arranque.

Historia de lo  
que hay que  
hacer.

***HAZ UN PLAN DE ACCION CON TODAS LAS COSAS  
QUE TIENES QUE HACER, CONSEGUIR, COMPRAR,  
ALQUILAR, PERSONAS CON LAS QUE NECESITAS  
CONTACTAR, DEFINE AQUÍ TODO LO NECESARIO  
PARA QUE UNA PRIMERA PRUEBA DE MERCADO.***

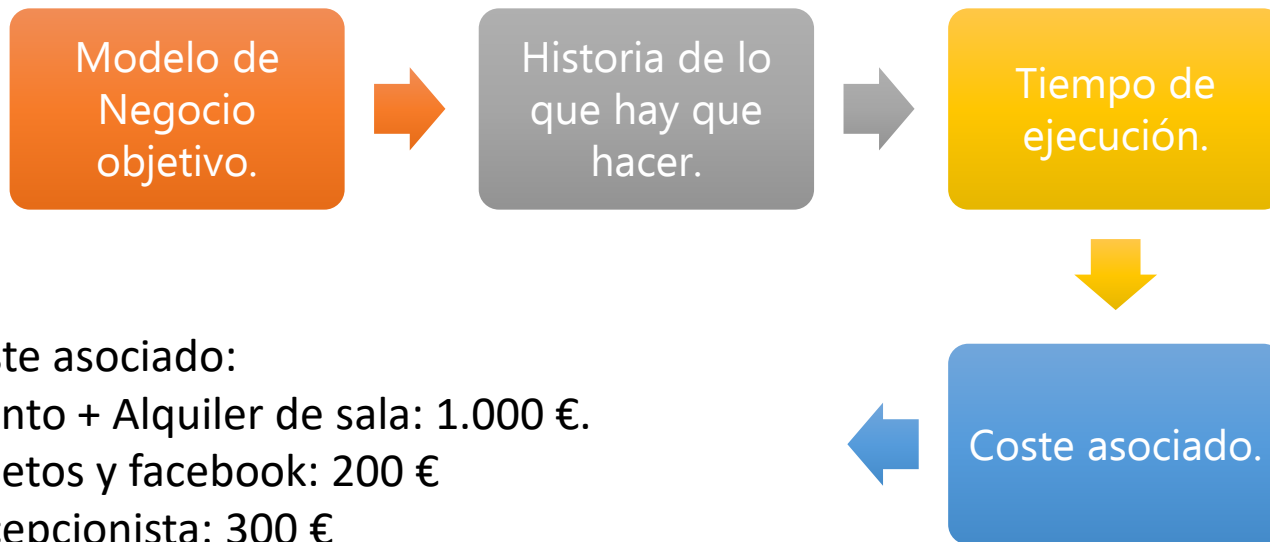


# El plan de arranque.



Tiempo de ejecución: 5 Semanas.

# El plan de arranque.



Coste asociado:

Evento + Alquiler de sala: 1.000 €.

Folletos y facebook: 200 €

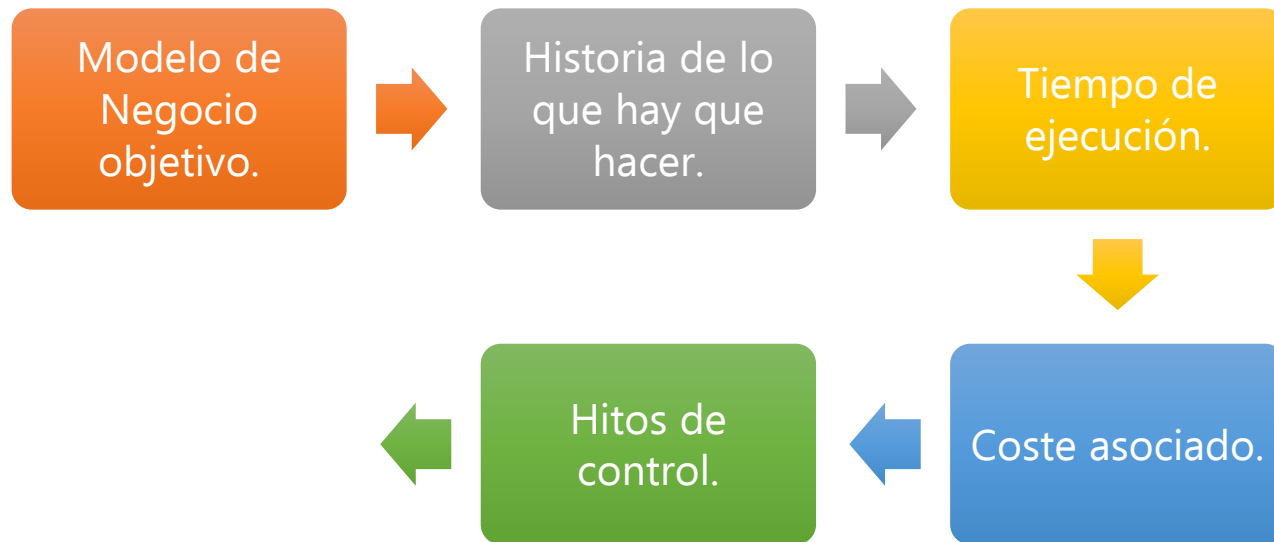
Recepcionista: 300 €

Gastos varios: 300 €

**Total del plan: 1.800 €**

**Inversiones: 1.500 € Materiales.**

# El plan de arranque.



**Cientes a conseguir para la escuela: 20.**

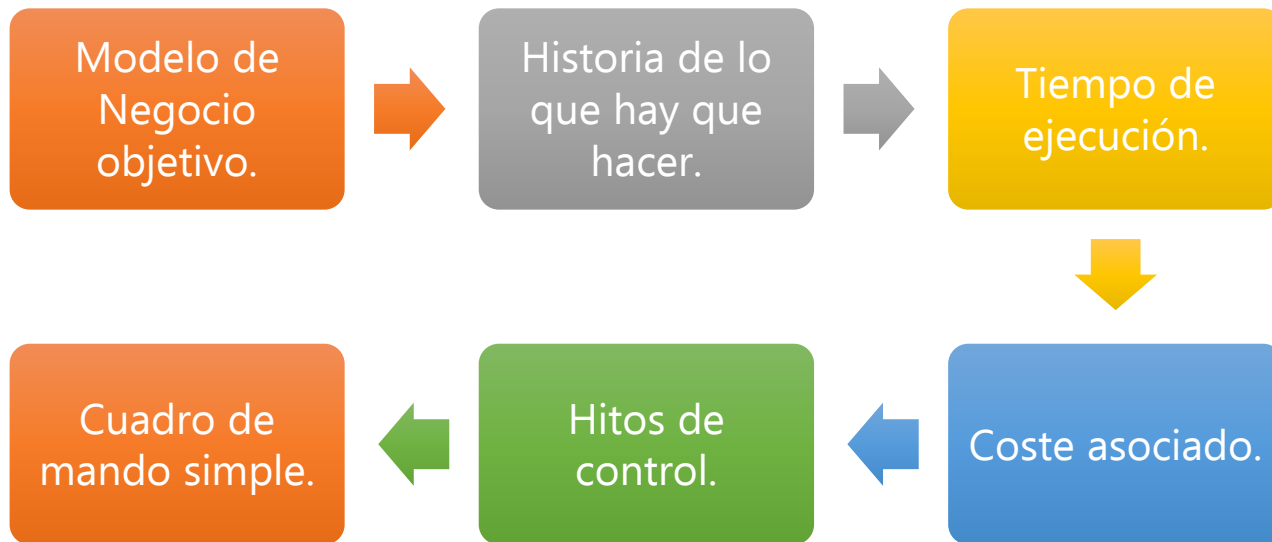
**Ingresos esperados mensuales: 1.000 €/mes.**

**Coste: 1.800 €**

**Inversión: 1.500 €**

**Tiempo 5 Semanas.**

# El plan de arranque.

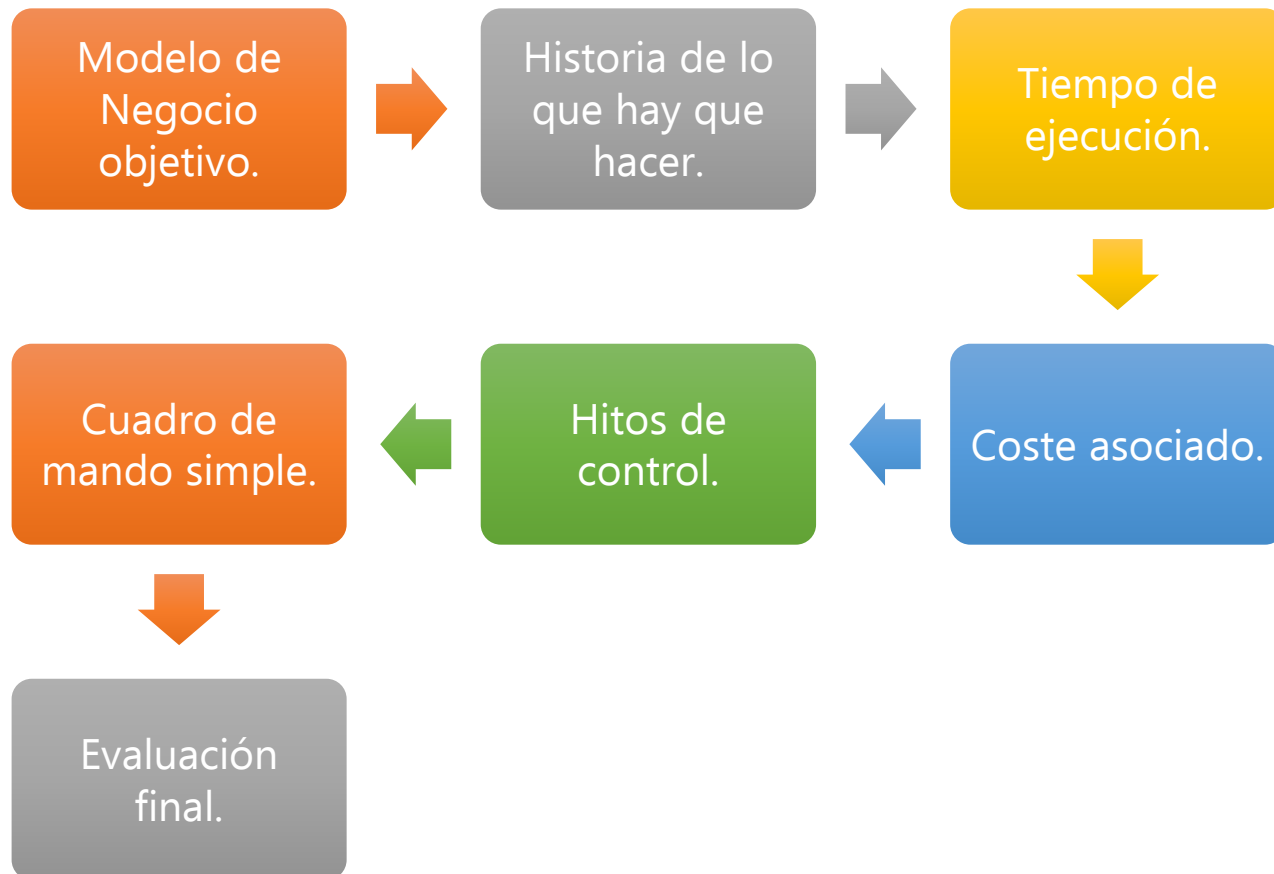


# El plan de arranque.

Cuadro de  
mando simple.

	Inicial	Final Previsto.	Final ejecutado.
Tesorería. Cash disponible.	8.000 €	4.700 €	
Clientes	0	20	
Inversiones realizadas.	0 €	1.500 €	
Gastos generados	0 €	1.800 €	
Ingresos mensuales.	0 €	1.000 €	
Costes mensuales.	0 €	300 € recepcionista. 300 € Alquiler sala. (4 horas por semana) 100 € Otros. <b>Total (900€)</b>	
Rentabilidad.	0 €	1.000 € - 900 € (100 €) Sin contar sueldo propietaria.	
Tiempo		5 semanas.	

# El plan de arranque.



# El plan de arranque.

Evaluación  
final.

	Inicial	Final Previsto.	Final ejecutado.
Tesorería. Cash disponible.	8.000 €	4.700 €	5.200 €
Clientes	0	20	17
Inversiones realizadas.	0 €	1.500 €	1.300 €
Gastos generados	0 €	1.800 €	1.500 €
Ingresos mensuales.	0 €	1.000 €	850 €
Costes mensuales.	0 €	300 € recepcionista. 300 € Alquiler sala. (4 horas por semana) 100 € Otros. <b>Total (900€)</b>	250 € Mejor acuerdo. 250 € Mejor acuerdo. 200 € Muchos gastos pequeños. <b>Total (700 €)</b>
Rentabilidad.	0 €	1.000 € - 900 € (100 €) Sin contar sueldo propietaria.	850 € - 700€ (150 €) Sin contar sueldo propietaria.
Tiempo		5 semanas.	6 Semanas

# El plan de arranque.

Evaluación  
final.

Elementos de aprendizaje	
Captación de clientes.	El único elemento eficaz es el boca a boca. La invitación fue un éxito. De momento el facebook no tiene repercusión.
Recepcionista.	El trabajo de la recepcionista debe ser más comercial, establecer relaciones con nuevas clientas potenciales.
Espacio de trabajo.	¿Se podría buscar una alianza a largo plazo con la empresa propietaria de la sala? A las clientas les gusta la sala y es cómoda.
Material de trabajo.	La siguiente compra será más barata, tenemos un nuevo proveedor. Además nos hemos equivocado en los materiales.

Qué hemos aprendido, es importante escribirlo para no olvidar.



# Nuevo. Plan de arranque o mejora.

Nueva actuación de captación directa con un día de puertas abiertas.  
Utilización de las 17 personas contentas con la escuela de Yoga.

	Inicial	Final Previsto.	Final ejecutado.
Tesorería. Cash disponible.	5.200 €	3.900 €	
Clientes	17	30	
Inversiones realizadas.	1.300 €	500 €	
Gastos generados	1.500 €	800 €	
Ingresos mensuales.	850 €	2.350 €	
Costes mensuales.	250 € Mejor acuerdo. 250 € Mejor acuerdo. 200 € Muchos gastos pequeños. <b>Total (700 €)</b>	400 € recepcionista. 500 € Alquiler sala. (8 horas por semana) 200 € Otros. <b>Total (1.100€)</b>	
Rentabilidad.	850 € - 700€ (150 €) Sin contar sueldo propietaria.	2.350 € - 1.100 € (1.250 €) Sin contar sueldo propietaria.	
Tiempo		3 semanas.	

# El plan de arranque. Plantillas

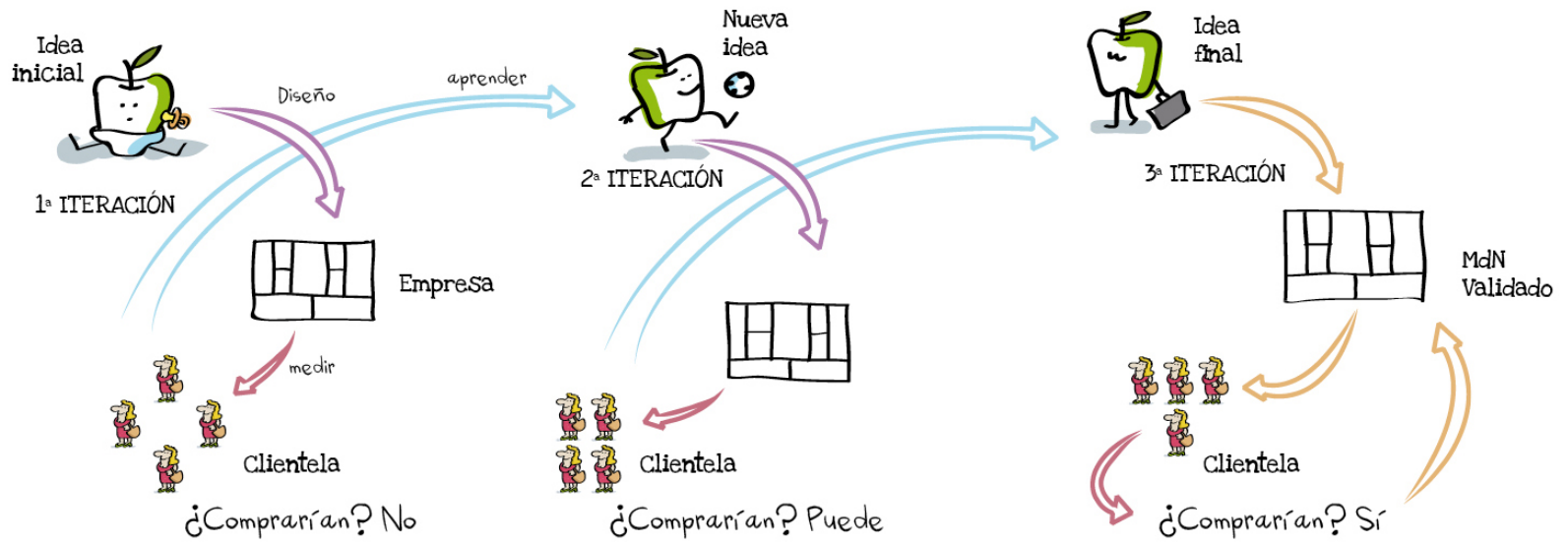
	<b>Inicial</b>	<b>Final Previsto.</b>	<b>Final ejecutado.</b>
Tesorería. Cash disponible.			
Clientes			
Inversiones realizadas.			
Gastos generados			
Ingresos mensuales.			
Costes mensuales.			
Rentabilidad.			
Tiempo			

# El plan de arranque. Plantillas

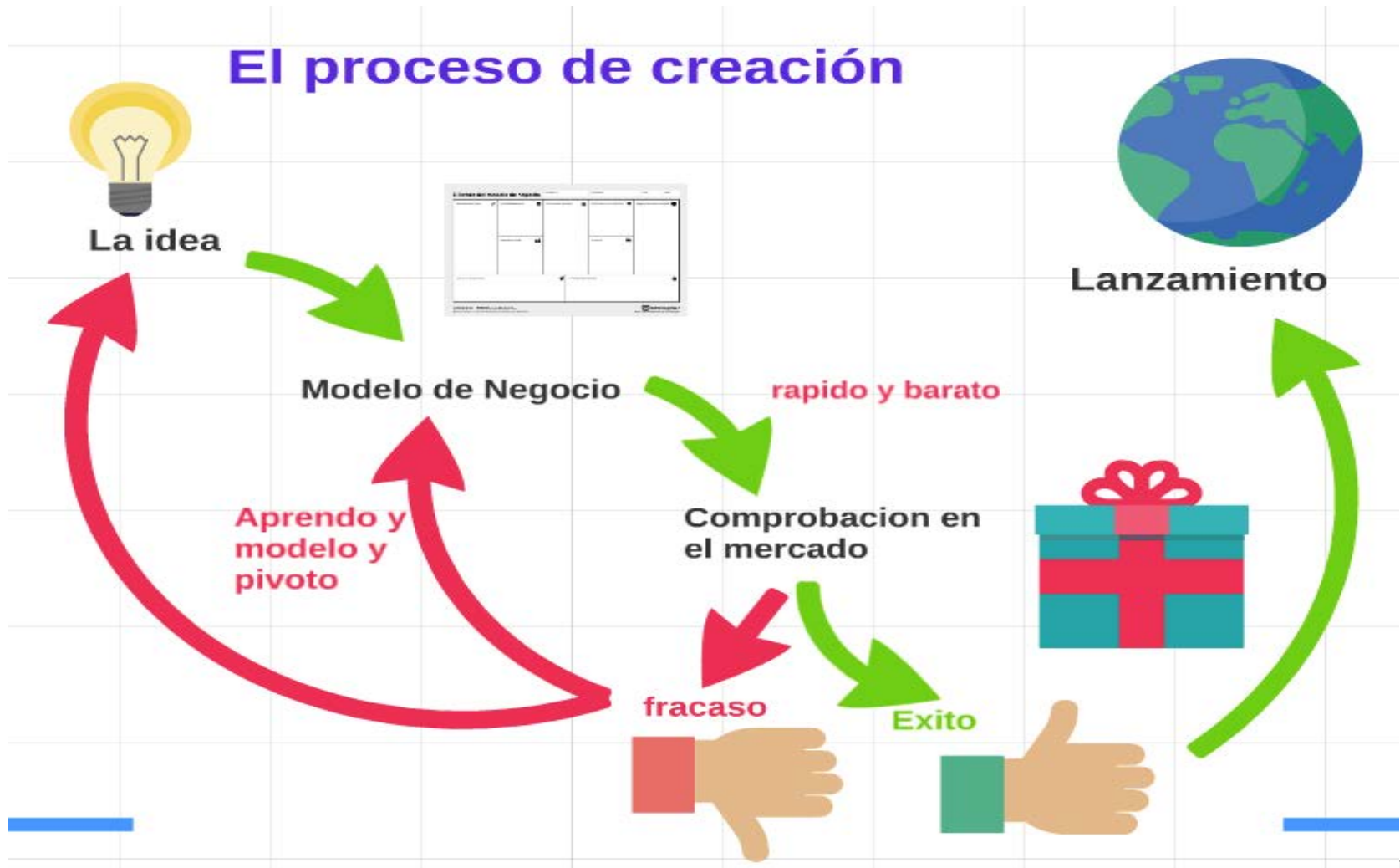
Elementos de aprendizaje	

*Qué hemos aprendido, es importante escribirlo para no olvidar.*

# ORIENTACION A RESULTADOS



## El proceso de creación



# EL ARTE DE MEDIR

Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide, no se puede mejorar

DESCUBRO - CREO - MIDO – MEJORO.....

## 10 Reglas para arrancar.

- 1.- No te dediques a nada que no sea crítico.
- 2.- Prepara un prototipo de tu oferta comprable, con precios.  
O un catálogo o web.  
Asegúrate que los clientes comprarían tu oferta.
- 3.- Sal a vender: Habla e interacciona con los clientes.  
Encontrar un cliente es la mitad del camino. *Siempre que no sea tu amigo del alma.*
- 4.- Si no vendes, estudia el por qué y cambia, pivota.  
Pregunta con amabilidad, su información honesta te puede ahorrar mucho tiempo y dinero.
- 5.- No gastes en nada que no sea imprescindible. Esto es una disciplina.  
Cualquier ahorro de algo prescindible es un éxito.  
Que los gastos dependan de los ingresos (compartan riesgos).
- 6.- Reduce las inversiones. O mejor elimínalas, es posible, utiliza tu imaginación.  
En vez de comprar, alquila o paga por uso.  
Pide favores que devolverás cuando la empresa funcione.
- 7.- Reduce el tiempo de planificación.  
El periodo de reflexión hasta el arranque no debe durar más de un mes.
- 8.- Acelera la interacción, Cuando arranques, todo tu tiempo es para buscar clientes.
- 9.- Empieza desde cero a trabajar y a hablar con el banco.  
Los bancos necesitan tiempo de relación para poder ayudarte, que cuando los necesites te conozcan.
- 10.- Olvídate de los aspectos legales estás en pruebas.  
Si funciona entonces es el momento de dar todo de alta. Si necesitas permisos busca aliados.



**Y AHORA ES EL MOMENTO DE LA ACCION....**

**TU PROYECTO COEMPRENDE**

# RUEGOS Y PREGUNTAS

**RUEGOS Y PREGUNTAS**

**GRACIAS**

# COEAMPRENDE



Agencia de Medio Ambiente y Agua de Andalucía  
CONSEJERÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA,  
PESCA Y DESARROLLO SOSTENIBLE



CON LA COLABORACIÓN DE:



Obra Social "la Caixa"

**coemprende.es**

**954 468 040**

**registro@coemprende.es**

COE  PRENDE

**MUCHAS GRACIAS**



Agencia de Medio Ambiente y Agua de Andalucía  
CONSEJERÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA,  
PESCA Y DESARROLLO SOSTENIBLE



CON LA COLABORACIÓN DE:



Obra Social "la Caixa"