

Introducción (Qué/Porqué)

Actividad N° 1: "Necesidad / Soluciones/¿Clientes?"

GUÍA NÚMERO 1

Descripción del emprendimiento

Esta Guía de preguntas deberá completarse a lo largo del taller para ir armando una descripción del emprendimiento. Cada uno de los puntos/temas se va a ir desarrollando y ampliando a lo largo de los encuentros. Te sugerimos ir completándola de a poco a medida que avancemos con los encuentros.

- 1) Describa sus clientes / destinatarios (Hacer luego del encuentro 1)
 - a) ¿Quiénes son los/as clientes o destinatarios/as del emprendimiento?
 - b) ¿Puede diferenciar los/as diferentes tipos de clientes o destinatarios/as?
 - c) ¿En qué difieren los segmentos de clientes?

- 2) Oferta (Hacer luego del encuentro 2)
 - a) ¿Qué se ofrece a los/as clientes o destinatarios/as en términos de productos o servicios?
 - b) ¿Cuáles son aquellas cosas por las que alguien elige comprarnos el producto o servicio?
 - c) ¿En qué se diferencia nuestra oferta de la de otros proveedores?
 - d) ¿Por qué los clientes compran en nuestro emprendimiento?

- 3) Comente cómo es la relación con sus clientes (Hacer luego del encuentro 2)
 - a) ¿Qué tipo de relaciones construye con los/as clientes o destinatarios/as del proyecto?
 - b) ¿Tiene una estrategia de gestión de relaciones?

- 4) Describa qué canales de distribución utiliza (Hacer luego del encuentro 2)
 - a) ¿Cómo llega nuestra propuesta a los/as clientes/destinatarios/as?
 - b) ¿Con qué canales comercializa con ellos/as?

- 5) Actividades (Hacer luego del encuentro 3)
 - a) ¿Cuáles son las actividades y procesos claves en su emprendimiento?
 - b) ¿Cómo se distribuyen esas actividades? ¿Quién realiza cada una?
 - c) ¿Cuáles son las fortalezas y las dificultades del equipo de trabajo?
 - d) ¿Hay actividades que pueden realizar personas externas al emprendimiento?. ¿Cuáles?
 - e) ¿Estamos dispuestos a "asociarnos" para hacer estas actividades?

- 6) Recursos (Hacer luego del encuentro 3)
 - a) ¿Cuáles son los recursos más importantes y costosos para llevar adelante el emprendimiento? (personal, insumos, equipamiento, instalaciones, etc.).
 - b) ¿Contamos con todos los recursos necesarios? ¿Cuáles nos faltan?
 - c) ¿Estamos dispuestos a "asociarnos" para conseguir los recursos que nos faltan?
 - d) ¿Nos sobran recursos que podamos compartir con otros emprendimientos?

- 7) Redes/alianzas (Hacer luego del encuentro 3)
 - a) ¿Con quiénes debe relacionarse para tener mejores resultados en su emprendimiento?
 - b) ¿Quiénes (personas e instituciones) apoyan el emprendimiento con recursos estratégicos? (ej espacios de producción, comercialización y venta, aportes de dinero, de insumos, de maquinarias, etc.)
 - c) ¿Quiénes apoyan el emprendimiento con actividades?
 - d) ¿Qué actividades se podrían externalizar para reducir costos y/o ganar en calidad?

- 8) Costos (Hacer luego del encuentro 4)
 - a) ¿Cuáles son los costos de su emprendimiento?, ¿Cuáles son los costos más importantes en la ejecución del emprendimiento?)

- 9) Ingresos (Hacer luego del encuentro 4)
 - a) ¿Cuáles son los ingresos de sus emprendimiento?
 - b) ¿Cómo obtiene ingresos su emprendimiento? ¿Qué tipo de ingresos recibe?