

DreamBuilder[★]

CREADOR DE NEGOCIOS PARA LA MUJER

 FREEPORT-McMoRAN
COPPER & GOLD FOUNDATION

 THUNDERBIRD
SCHOOL OF GLOBAL MANAGEMENT

Guía de Estudio



Guía de Estudio

ÍNDICE

Curso 1: Bienvenida a DreamBuilder	2
Curso 2: Definir su Sueño	4
Curso 3: Diseñar su Sueño	6
Curso 4: Planificar su Sueño	12
Curso 5: Materializar su Sueño	15
Curso 6: Promocionar su Sueño	18
Curso 7: Poner Precio a su Sueño	23
Curso 8: Vender su Sueño	26
Curso 9: Administrar su Sueño	29
Curso 10: Sacar Ganancias de su Sueño	35
Curso 11: Financiar su Sueño	37
Curso 12: Convertir su Sueño en Realidad	40

Curso 1: Bienvenida a DreamBuilder

Hay 12 cursos en el programa de DreamBuilder, cada curso tiene varios temas. Tendrá que completar cada tema antes que pueda seguir al siguiente tema.



Para finalizar cada curso, deberá aprobar un examen final y hacer una encuesta.

Puede completar el programa DreamBuilder a su propio ritmo.

Un plan de negocios es un documento que se utiliza como mapa de su empresa y que la guiará en su recorrido como emprendedora.

Con la herramienta de plan de negocios, usted podrá editar, imprimir y guardar su plan de negocio cuando le sea conveniente.

Su experiencia DreamBuilder se personalizará automáticamente para usted. Tendrá la oportunidad de hablar sobre sus ideas y su negocio en particular.



Una red de apoyo es un grupo de personas que le brindan ayuda práctica y emocional. Algunos ejemplo de redes de apoyo son su familia, sus amigos y otros empresarios/emprendedores en la comunidad. Como emprendedora, es importante que tenga una red de apoyo.

*Recuerde su objetivo, o en otras palabras, lo que espera lograr.

Botones de navegación:



Reproducir: haga clic en el botón reproducir para reiniciar el curso o iniciar y reiniciar un video.



Ayuda: haga clic en el botón ayuda si tiene preguntas sobre el programa.



Pausa: haga clic en el botón pausa cuando desea detener el programa unos momentos.



Revisar: haga clic en revisar si necesita revisar temas o si no aprueba algún examen.



Adelante: haga clic en el botón adelante cuando desee pasar a la página siguiente.



Salir: Cuando termine una sesión de DreamBuilder, debe cerrar la página con el botón salir, ubicado en un círculo en el parte superior derecha de la página.



Atrás: haga clic en el botón atrás cuando desea ver algo en la página anterior.

Notas:

Curso 2: Definir su Sueño

Tema 1: ¿Cuál es su Sueño?

Su sueño es la idea detrás del negocio.

Hay que tomar la decisión de seguir su sueño.

Los sueños son importantes para el éxito de una empresa por varias razones:

- Impulsan al emprendedor a querer trabajar arduamente y tener éxito
- Son la fuente de inspiración en torno a la cual se construye la empresa
- Inspiran al emprendedor para superar los desafíos que implican crear y manejar una empresa

Tema 2: El Impacto de su Sueño

Su decisión de crear una empresa la afectará a usted, a su familia y a su comunidad.

- Es posible que le resulte un desafío encontrar un equilibrio entre su vida laboral y su vida familiar.
- Es posible que tenga menos tiempo y energía para dedicar a su familia
- Su empresa puede brindar oportunidades laborales para gente de su comunidad
- Podrá ganar ingresos adicionales para su familia
- Su confianza en sí misma se incrementará

Tema 3: Características de un Emprendedor

Los emprendedores tienen características claves diferentes a las de los empleados:

Empleado	Emprendedor
<ul style="list-style-type: none">• Contratado para brindar un servicio a una empresa• Puede o no tener buenas ideas para una empresa, pero no trata de convertirlas en realidad• Puede o no tomar decisiones en nombre de la empresa	<ul style="list-style-type: none">• Tiene una buena idea y trabaja para convertirla en realidad• Toma las decisiones importantes para la empresa• Dispuesto a correr riesgos para ser dueño de una empresa• Asume la responsabilidad de las decisiones que se tomen

Los emprendedores exitosos comparten características comunes. Algunos de estas características son:

- Creen firmemente en sus propios talentos
- Pueden correr riesgos y aceptar la posibilidad de perder dinero y tiempo
- Saben lo que quieren y son capaces de centrarse en alcanzar sus sueños
- Quieren responsabilidad y libertad en su trabajo
- Pueden ser pacientes durante los tiempos difíciles cuando están trabajando para alcanzar su meta

Tema 4: Desafíos a los que se Enfrenta un Emprendedor

Como emprendedora, es posible que a veces tenga que dedicar más tiempo a su empresa y menos tiempo a su rol de mamá o esposa.

Los emprendedores tienen que ocuparse de gastos y otros desafíos financieros.

Los emprendedores tienen que enfrentar su miedo al fracaso.

Tema 5: ¿Está Preparada?

Notas: _____

Curso 3: Diseñar su Sueño

Tema 1: Fuentes de Inspiración Internas versus Externas

Una emprendedora es alguien quien tiene una buena idea y utiliza sus habilidades comerciales para transformar dicha idea en una empresa exitosa!

Involucra el proceso de mirar hacia _____ y hacia _____.

El mirar hacia afuera, le ayudará a identificar:

- Oportunidades
- Desafíos
- Algo que esté faltando

El mirar hacia adentro, le ayudará a ver las cosas que le interesan a usted.

Cuando mire hacia adentro, considere las cosas que usted disfruta hacer.

- Ejemplo: (el ejemplo de Alma o su propio ejemplo)

Fuentes Internas y Externas:

○ Fernanda:

- ¿Qué tipo de negocio tiene Fernanda?
- ¿Es una fuente externa o interna?
- ¿Por qué cree que es una fuente externa o interna?

○ Catalina:

- ¿Qué tipo de negocio tiene Catalina?
- ¿Es una fuente externa o interna?
- ¿Por qué cree que es una fuente externa o interna?

- Valentina:
 - ¿Qué tipo de negocio tiene Valentina?

 - ¿Es una fuente externa o interna?

 - ¿Por qué cree que es una fuente externa o interna?

¿Qué es una fuente externa?

- Algo que esté faltando o algo que puede mejorar la vida

¿Qué es una fuente interna?

- Una habilidad que tienes
- Algo que disfrutas hacer
- Una pasión o interés que tienes

Tema 2: Compartir su Sueño

Una vez que haya identificado una posible idea para su empresa:

- Compártala con personas que conoce y confía para asegurar de que es una buena idea.
- Es importante que estas personas sean _____ con usted acerca de su idea.

Después, quizás quiera compartir su idea con unas otras personas que no conozca muy bien.

- Invierta este tiempo para:
 - a. Aprender
 - b. Ordenar los detalles de su idea

Tema 3: ¿Qué Significa Cliente?

¿Qué es un cliente?

El éxito de su empresa dependerá, en gran parte, de sus clientes.

¿Necesita considerar el tipo de personas que van a comprar tus productos?

- ¿Sí o No?
- ¿Por qué?

Los clientes frecuentes serán importantes porque:

- a. Ya conocen sus productos y/o servicios
- b. Pueden hacer comentarios útiles que usted puede utilizar para mejorar sus productos o servicios

Los clientes frecuentes podrán:

- a. Ayudar que su negocio sea exitoso
- b. Ofrecer publicidad valiosa de boca en boca

Tema 4: ¿Qué Significa Competidor?

¿Qué es un competidor?

Competidores Directos

- a. Las personas o empresas con las que competirá directamente
- b. Venden el mismo producto o servicio que usted

Competidores Indirectos

- a. Las personas o empresas que venden un producto o servicio alternativo
- b. No venden el mismo producto o servicio que usted
- c. Sus productos o servicios cumplen el mismo fin que los de usted

Investigue a sus competidores para averiguar:

- a. ¿Qué es lo que están haciendo bien?
- b. _____
- c. _____

Tenga en cuenta cosas como:

- a. _____
- b. Ubicación
- c. _____

Es muy importante identificar a sus competidores:

- a. Para que pueda descubrir que hará para diferenciar a su empresa
- b. Para que pueda establecer un punto de referencia para fijar precios

Tema 5: Investigación de Mercado

La finalidad de una investigación de mercado es:

- a. Identificar a sus clientes
- b. Identificar a sus competidores

¿Cómo calcular el tamaño de su mercado?

Paso 1: Calcular la cantidad de hogares de su mercado meta

Ejemplo: _____ Casas/Cuadra

X _____ Cuadras

Total: _____

Paso 2: Calcular la cantidad de personas que viven en cada casa

Ejemplo: _____ Personas/Casa

X _____ Casas

Total: _____

Tema 6: Leyes y Regulaciones

Analizar cada ley y regulación aplicable para su negocio:

- a. Hablar con un funcionario del gobierno local
- b. Hablar con otros empresarios de su comunidad

Notas: _____

Curso 4: Planificar su Sueño

Tema 1: Para Alcanzar su Sueño, Necesita un Mapa

Un plan de negocios es un documento que se usará como mapa de su negocio. Su plan de negocio podrá ser mostrado a:

- Bancos
- Proveedores
- Futuros empleados

Tema 2: ¿Cuáles son las Secciones de un Plan de Negocios?

Las 6 secciones del plan de negocios y sus funciones son:

1. Administración – Una descripción de los tipos de personas de los cuales necesitará ayuda en su negocio.
 - Reunirá personas para alcanzar un objetivo o realizar una tarea.
 - Describirá los tipos de personas de los cuales necesitará ayuda para hacer funcionar su negocio.
 - Describirá las habilidades que deben tener dichas personas.
 - Explicará cómo planea supervisar a estas personas.
2. Marketing - Una historia que mostrará a los demás, qué tan bueno es su producto o servicio y dónde puede ser adquirido. Implicará contar la historia de su producto o servicio.
3. El Producto o Servicio - Una descripción de cómo está compuesto su producto o lo que incluye su servicio.
 - ¿Cómo fabricará su producto o prestará su servicio?
 - Si fabrica un producto, describirá los distintos ingredientes o la materia prima que necesitará.
 - Si presta un servicio, describirá lo que se incluye como parte de su servicio.
4. El Plan de Operaciones - Un plan para el funcionamiento diario de su negocio.
 - Describirá la ubicación física, los empleados y equipamiento esencial.
5. Finanzas - Un cálculo de cuánto costará montar su negocio y de cuánto costará fabricar su producto o prestar su servicio.
 - ¿Cuánto dinero necesitará para montar su negocio?
 - ¿Cuánto costará fabricar su producto o prestar su servicio?
6. El Plan de Acción - Plan en el que describirá, paso a paso, cómo convertirá su sueño o idea en realidad.

Tema 3: ¿Cómo se Utiliza un Plan de Negocios?

Existen varias maneras en las que usted podrá utilizar un plan de negocios.

Ejemplo: Para descubrir reglas de mi rubro.

Un plan de negocios es importante porque:

- Demostrará que usted hizo su trabajo a personas ajenas al negocio.
- Podrá aprender mucho sobre el negocio mientras escribe su plan de negocios.

Tema 4: Su Discurso de Ascensor

Discurso de Ascensor de Doña Alma:

Mi negocio, [Pastelería Doña Alma](#), está orientado a [las personas que les gustan los dulces](#), ya que les proporciona [una variedad de productos de repostería](#).

Los [productos de repostería](#) son [tortas, pastelitos y postres](#) que [se hornean el mismo día y se preparan solo con ingredientes locales](#). Mis productos se diferencian de la competencia porque [tienen una hermosa decoración y son ideales para ocasiones especiales](#).

*Ahora usted tendrá tiempo para practicar su propio Discurso de Ascensor.

Escriba su Discurso de Ascensor

Curso 5: Materializar su Sueño

Tema 1: ¿Qué Debo Considerar?

Existen 3 tipos de negocios diferentes:

1. Si usted fabrica algo, tiene un negocio basado en _____
2. Si usted realiza algo, tiene un negocio basado en _____
3. Si usted fabrica algunos productos, pero también ofrece un servicio, tiene un negocio basado en _____ y _____

Ejemplos de Negocios basados en:

Productos	Servicios	Productos y Servicios
Productor de salsa Tienda de mermelada Fabricante de zapatos Una librería	Guardería de niños Una firma de contabilidad Una peluquería Un spa	Un restaurante Pastelería Doña Alma Un café

Tema 2: ¿Qué?

¿Qué está vendiendo?

Primero deberá hacer una lista definiendo todos sus servicios o productos, sus calidades y los pasos necesarios para brindar su servicio o fabricar su producto. Esta lista deberá completarse ANTES de que usted seleccione a los proveedores/recursos necesarios para manejar su negocio.

Los materiales o ingredientes necesarios para elaborar su producto son las

*Un negocio basado en servicios también necesita suministros para funcionar.

Ejemplos: Un peluquería necesita tijeras, champú, cepillos de cabello, etc.
Una firma de contabilidad necesita calculadoras, papel, lápices, etc.

Tema 3: ¿Quién?

¿Quién suministrará las materias primas o los suministros?

Las personas que proveen las materias primas, los suministros o el equipo a cualquier empresa se denominan _____.

Los proveedores son las empresas a las que usted les comprará productos para que después pueda revenderlos a sus clientes.

¿Quién venderá sus productos o servicios?

¿Quién le ayudará a manejar su negocio?

Deberá pensar en sus empleados como recursos.

*Sus empleados son el recurso más importante de su empresa.

Tema 4: ¿Dónde?

¿Dónde se ubicará su negocio?

¿Dónde va a vender sus productos o servicios?

¿Dónde va a fabricar sus productos o suministrar sus servicios?

Si no hay espacio suficiente en su hogar y las leyes y regulaciones lo prohíben, usted no podrá manejar su negocio desde su hogar.

Si usted necesita trasladar su negocio fuera de su hogar, puede ser una buena opción encontrar un espacio para compartir o rentar.

Tema 5: ¿Cuándo?

¿Cuándo va a abrir el negocio?

¿Cuándo fabricará el producto o brindará el servicio?

Tema 6: ¿Cómo?

¿Cómo producirá su producto?

¿Cómo brindará su servicio?

*Es importante hacer que su negocio sea especial o único porque la ayudará a distinguirse de la competencia.

¿Cómo serán los costos?

¿Cuánto costará comprar mis materiales o suministros?

¿Cuánto costará vender mis productos o servicios?

*Antes de definir el costo exacto de fabricar un producto o brindar un servicio, deberá descubrir todos los costos de las materias primas, los suministros y el tiempo dedicado a la fabricación y/o ofrecimiento de su producto y/o servicio.

Notas: _____

Curso 6: Promocionar su Sueño

Tema 1: ¿Por qué el Marketing es Importante?

¿Qué es el Marketing?

- Marketing = llegar a sus clientes + mostrarles por qué deben comprar su producto o servicio

Primer Paso: Describa el producto o servicio que está vendiendo con lenguaje

_____ y _____.

Tema 2: ¿Cuál es su Mercado Objetivo?

El Mercado Objetivo es:

- _____

¿Cómo identifica a su Mercado Objetivo?

- Dividir su mercado en segmentos
- Dichos segmentos le ayudarán a identificar más fácilmente su mercado objetivo
- Agrupar a sus clientes según las características que compartan
- Analice si las características compartidas afectan la decisión de comprarle a usted

¿Cuáles son las características del cliente?

- Las _____ o los rasgos únicos que poseen los clientes
- Ejemplos de características:
 - a. Edad
 - b. _____
 - c. _____
 - d. _____

El cliente ideal es una persona que abarca todas las características que ha utilizado para identificar su mercado objetivo.

Responda a las siguientes preguntas pensando en su cliente ideal:

- ¿Dónde desea comprar mi cliente ideal?

Notas: _____

- ¿Cuándo desea comprar mi cliente ideal?

Notas: _____

- ¿Por qué compra mi producto o servicio mi cliente ideal?

Notas: _____

Tema 3: Haga que su Producto o Servicio Destaque

Posicionamiento: el proceso de pensar en cómo se destacan los productos o servicios ofrecidos por la competencia.

Podrá posicionar su producto o servicio basada en:

- El Precio:

- La Comodidad:

Tema 4: ¿De qué Manera las Personas Identifican su Producto o Servicio?

Marca: manera visual que permite a las personas identificar su producto o servicio.

Una marca es:

- a. Un Nombre
- b. Un Símbolo
- c. Una Frase
- d. Un Signo
- e. Un Diseño

La estrategia de marca es la manera visual que permite a los clientes distinguir

su _____ o su _____.

La estrategia de marca es importante porque:

- Ayuda a las personas a saber cómo se posiciona su producto o servicio en relación con la competencia
- Una marca es la suma de todas las características que hacen que su producto o servicio sea único
- Su marca es la identidad visual de su producto o servicio
- Su marca ayuda a identificar su producto o servicio de la competencia

Una marca puede contener:

- a. El nombre de su empresa
- b. Su logotipo
- c. Una frase publicitaria
- d. Un color específico
- e. Una forma o imagen única

Tema 5: Compartir su Historia Por Medio de Publicidad

Publicidad: Una de las mejores maneras de dar a conocer su mensaje a su mercado objetivo.

Reglas para la publicidad:

- Que el mensaje sea simple
- Mantenga su marca y su mercado objetivo en mente
- Consistencia: Que lo que diga sea igual a lo que hace

Usted podrá realizar la publicidad en muchas formas. Ejemplos:

- a. Volantes
- b. _____
- c. Avisos
- d. _____
- e. Avisos en Revistas y Diarios

Publicidad en Internet:

- Sitios Web:

Notas: _____

- Redes Sociales:

Notas: _____

Curso 7: Poner Precio a su Sueño

Tema 1: Comprender el Valor

Valor:

- El valor de un producto o servicio es lo que el cliente obtiene.
- Es el beneficio que el cliente recibe con el uso de su producto o servicio.
- Es el valor que el cliente asigna a su producto o servicio.

Una característica de un producto o servicio es lo que el producto o servicio es.

Ejemplo:

Un beneficio de un producto o servicio es lo que el producto o servicio hace para el cliente.

Ejemplo:

Tema 2: ¿Cómo Fijar un Precio?

Para fijar precios, deberá comprender el valor que los clientes asignan a su producto o servicio.

*El precio de la competencia NO debe ser la única base utilizada para fijar el precio de sus productos o servicios.

El valor se determinará según las características y beneficios de su producto o servicio y además realizando una investigación de mercado.

Una investigación de mercado consiste de:

- Hablar con clientes potenciales y preguntarles sobre los precios que estarían dispuestos a pagar
- Observar los gustos de clientes potenciales
- Analizar los precios de la competencia
- Si es posible, probar los servicios/productos de la competencia
- Descubrir cuantas personas están dispuestas a pagar por su producto o servicio
- Elija un precio para su producto o servicio y pruébelo.

Tema 3: Calcular sus Costos Directos

Los costos directos están relacionados directamente con la creación de un producto o servicio.

Ejemplos: materia prima, empaque, mano de obra, suministros para prestar un servicio, etc.

*Precio - Costos Directos = Ganancias Brutas

Tema 4: Calcular sus Costos Indirectos

Todos los costos que no se incluyen en los costos directos son costos indirectos.

Ejemplos: alquiler, cuentas de servicios, equipamiento especial, costos de marketing, etc.

Tema 5: ¿Qué Sucede Si Mis Costos Son Muy Elevados?

Existen tres cosas que usted podrá hacer si el costo de fabricación de su producto es más alto que el precio que el cliente está dispuesto a pagar y además está perdiendo dinero:

- Reducir los costos
- Elevar el valor
- Descontinuar su producto o servicio

Tema 6: Mis Precios y Marketing

¿Qué significa el posicionamiento de un producto o servicio?

Escriba a continuación dos ejemplos: un ejemplo de marca alta, un ejemplo de marca económica y productos que tiene cada ejemplo.

Curso 8: Vender su Sueño

Tema 1: ¿Qué es la Venta?

Como emprendedora, es importante que usted sea una buena vendedora porque su capacidad de ganar dinero se relacionará con su capacidad para vender su producto o servicio a los demás.

Tema 2: La Importancia de la Venta

Como emprendedora, usted deberá poder vender la idea de su negocio a otras personas, incluyendo:

- Familiares y amigos
- Proveedores
- Empleados actuales
- Empleados posibles
- Inversionistas
- Posibles clientes

Tema 3: ¿Por qué las Personas le Compran a Usted?

Hay tres motivos por los que las personas elegirán comprarle a usted:

1. Tienen una necesidad única que su negocio puede satisfacer,
2. La conocen y saben que usted es buena en lo que hace,
3. Han recibido comentarios positivos de otras personas sobre su negocio.

Tema 4: Valor para Toda la Vida y Atención al Cliente

La atención al cliente.

Un Cliente = Una Oportunidad Para Toda La Vida

*Es mucho más fácil aferrarse a los clientes antiguos que tratar encontrar nuevos clientes.

Deberá asegurarse de que los clientes no se olviden de usted.

Estrategias para desarrollar relaciones con los clientes:

- Brindar una excelente atención al cliente
- Ponerse en contacto con sus clientes y mantenerlos informados de los nuevos productos o servicios
- Usar la publicidad para comunicarse con los clientes existentes
- Recompensar a sus clientes con ofertas y promociones especiales

*La atención al cliente es MUY importante porque contribuye a la experiencia general que tienen cuando compran algo. Los clientes tienen más posibilidades de regresar si han tenido una buena experiencia de compra.

¿Qué sucede si los clientes tienen una mala experiencia de compra?

- Los clientes podrían decidir hacer sus compras en otro lugar
- Las personas podrían dudar acerca de la calidad del producto o servicio

Recuerde la frase:

“El cliente _____ tiene la razón.”

No quiere decir que de verdad el cliente siempre tiene la razón. ¿Qué quiere decir realmente esta frase?

Tema 5: Cada Empleado es un Vendedor

*Deberá considerar a sus empleados como vendedores, aunque no tengan contacto directo con los clientes.

- Cada uno de sus empleados será un representante de su negocio.

Tema 6: Realización de una Proyección de Ventas

La fórmula para hacer una proyección de ventas semanal es:

Precio de artículo (\$\$\$)

X Cantidad de artículos que cree que venderá en una semana

= Proyección de ventas semanal

La fórmula para hacer una proyección de ventas anual es:

Proyección de ventas semanal (\$\$\$)

X Cantidad de semanas del año

= Proyección de ventas anual

*No se preocupe si sus proyecciones no son 100% precisas. Esfuércese para que sean tan realistas como sea posible.

- Las proyecciones de ventas son importantes porque:
- Le ayudarán a saber la cantidad de materia prima que necesita
 - Le ayudarán a saber la cantidad de empleados que necesita
 - Le ayudarán a saber el tamaño de las instalaciones que necesita

Notas: _____

Curso 9: Administrar su Sueño

Tema 1: Los Fundamentos de la Administración

La Administración: La mejor manera de utilizar sus recursos para lograr sus objetivos.

- Un consejo de asesores es

- Asesores = Mentores
- Encuentre personas con _____ y _____ para que trabajen en su consejo.

Tema 2: Administrar el Proceso de Contratación

Necesitará contratar a las personas perfectas para su empresa.

Consejo: Tómese su tiempo para contratar a sus empleados.

¿Cuál es el proceso que usted deberá seguir para contratar empleados?

1. Determine que hará el empleado.

Notas: _____

2. Sea clara acerca de sus valores.

Notas: _____

3. Haga correr la voz.

Notas: _____

4. Hagas preguntas a los candidatos.

Notas: _____

5. Compruebe los antecedentes de los candidatos.

Notas: _____

Tome las medidas para encontrar al empleado correcto antes de contratar nuevos empleados.

Descripción de Trabajo: Deberá identificar las obligaciones, las habilidades y la experiencia que se necesitan para el trabajo y el puesto.

Capacitación:

- Cada empleado nuevo deberá recibir _____

¿Quién podrá capacitar a los nuevos empleados?

- Usted/La Jefa
- Otro empleado
- Proveedores

Tema 3: Administrar a su Equipo

¿Qué tipo de gerente desea ser?

Existen diferentes estilos y técnicas de administración.

Organice a sus empleados en un organigrama simple:

Organigrama: Una tabla que muestra cómo es que están organizados los empleados de su empresa y quién está a cargo de cada grupo.

Tema 4: Administrar Familiares

Definir las funciones de familiares es muy importante. Ellos podrán ser:

- a. Miembros de la familia
- b. Empleados
- c. Socios comerciales

Reglas y expectativas para familiares. Usted deberá:

- a. Comunicar claramente sus expectativas
- b. Tener acuerdos por escrito
- c. Trabajar juntos para definir las funciones de todos

Es importante establecer reglas y expectativas al trabajar con familiares:

- Para poder evitar estrés
- Los familiares deberán de saber cómo se les pagará
- Los familiares deberán de saber de qué manera usted desea que participen en el negocio
- Los familiares de deberán saber si tienen derecho a la propiedad de alguna parte del negocio

*Intente separar los momentos para los _____ y momentos para

la _____.

Tema 5: Administrar Empleados Buenos y Malos

Una de las maneras más eficaces para motivar a los empleados es reconocer

_____.

Otras ideas para recompensar y reconocer a sus empleados son:

- Un Día Libre
- Un Almuerzo

Tema 6: Administrar el Tiempo y el Dinero

Deberá planificar el futuro de su negocio. Si se le hace difícil encontrar tiempo durante el día, usted podrá hacerlo:

- En momentos que el negocio este cerrado o muy tranquilo
- En la noche
- En la mañana

Usted será _____ para administrar su dinero.

Usted tendrá que pensar en el pago a los empleados, incluido

_____.

Tema 7: Administrar la Información

Registros de Información:

- Registros de Empleados:

Notas: _____

- Inventario

Notas: _____

- Equipo:
Notas: _____

- Materiales de Marketing:
Notas: _____

- Registros de Producción:
Notas: _____

- Registros de Ventas:
Notas: _____

- Registros de Clientes:
Notas: _____

- Registros de Comerciales:
Notas: _____

Notas: _____

Curso 10: Sacar Ganancias de su Sueño

Tema 1: Ganancias, Pérdidas y “Punto de Equilibrio”

Ganancias = Cuando un negocio tiene más ingresos que egresos.

Perdidas = Cuando un negocio gasta más dinero de lo que ingresa.

Si un negocio recibe la misma cantidad de dinero de lo que se gasta se denomina

_____.

Tema 2: El Estado de Ganancias y Pérdidas

El documento que los negocios usan para registrar el flujo de los ingresos y egresos = el Estado de _____ y _____.

El Estado de Ganancias y Pérdidas tiene tres secciones:

- Ingresos o Flujo Entrante: Dinero que se recibe
- Costos Directos: Dinero que se gasta para fabricar el producto o brindar el servicio
- Costos Indirectos: Dinero que se gasta para manejar el negocio

Tema 3: Usar su Estado de Ganancias y Pérdidas

Es necesario tener un Estado de Ganancias y Pérdidas por varias razones:

- Le permitirá tomar la temperatura de su negocio.
- Podrá manejar bien el negocio.
- Los bancos querrán verlo para analizar si el negocio genera dinero.
- Los posibles inversionistas querrán verlo para pronosticar futuras ganancias y tomar decisiones de inversión.

Hay varios factores pueden afectar las ganancias de su negocio.

Ejemplos: Los sobrantes o desechos
 Entregas a tiempo
 Demoras de producción

Tema 4: ¿Qué Sucede Si No es Rentable?

Si su negocio está perdiendo dinero, usted tiene algunas opciones:

- Buscar la manera de recortar gastos
- Vender más
- Cambiar su modelo de negocios
- Interrumpir los productos o servicios no rentables

Tema 5: ¿Qué Sucede Si Obtiene Ganancias?

Para mantener su negocio y hacerlo crecer deberá obtener ganancias.

Un Estado de Ganancias y Pérdidas le mostrará si obtuvo una ganancia, sufrió una pérdida o llegó a un punto de equilibrio. Deberá actualizar su Estado de Ganancias y Pérdidas de manera frecuente.

Es importante registrar el Costo de los Bienes Vendidos y los Gastos Indirectos de forma separada para que identifique claramente a dónde va su dinero en estas dos áreas.

Precio – Costos Directos = Ganancias Brutas

es lo mismo que

Ingresos – Costo Total de Productos Vendidos = Ganancias Brutas

Notas: _____

Curso 11: Financiar su Sueño

Tema 1: A Veces, Usted Necesita Dinero

Los costos que surgen cuando comienza un negocio son costos _____.

Los costos iniciales NO volverán a surgir en el transcurso del tiempo.

Usted puede necesitar dinero al comenzar su negocio para algunos de los siguientes motivos:



Tema 2: ¿Cuánto Dinero Necesita Realmente?

Si comienza un negocio que puede manejar desde su hogar, es muy probable que necesite menos dinero que si comienza un negocio donde se necesita una ubicación especial.

Existen dos categorías de costos principales que tiene que tomar en cuenta al calcular cuánto dinero necesitará para su negocio:

Costos por Única Vez:

Los costos que se pagan una sola vez

Ejemplos:

- Pagar para registrar el negocio al comenzar
- Comprar equipo
- Pagar por un logotipo

Costos Operativos:

Los costos diarios, semanales y mensuales de manejar un negocio

Ejemplos:

- Pagar el mantenimiento del equipo
- Pagar el alquiler de un espacio
- Electricidad

*La mayoría de los emprendedores calculan de menos la cantidad de meses que tomará en cuenta poner en marcha el negocio de manera rentable. Cuando usted determine la cantidad de dinero que necesite para comenzar su negocio, es mejor que calcule un adicional a la cantidad del monto realmente necesario.

Tema 3: Fuentes de Financiamiento

Existen varias fuentes de financiamiento posibles para su negocio:

- Ahorros personales
- Un préstamo de un familiar
- Un préstamo de un amigo
- Un préstamo bancario
- Subsidios del Gobierno

*Es importante siempre tener un acuerdo de préstamo formal cuando pida dinero prestado a un banco, a un familiar, o a un amigo. En el acuerdo se deberán registrar:

- Una explicación de cuándo se espera devolver el dinero
- El interés, si aplica, que se deberá pagar sobre el préstamo
- Una explicación de lo que sucederá si se demora un pago o si no se puede devolver el préstamo
- La cantidad exacta de dinero que se prestará

Tema 4: Su Plan de Negocios Puede Ayudarla

Cuando se trata de asegurar el financiamiento para su negocio, su plan de negocios podrá resultar útil en las siguientes maneras:

- Le mostrará al posible inversionista que usted pensó en todos los aspectos de iniciar y manejar su negocio y, sin duda, podrá ayudarle a asegurar el financiamiento.
- Podrá ayudarle a orientarse en un análisis con un posible inversionista.
- Permitirá que el/la inversionista detecte aspectos que usted tal vez pasó por alto y le brindará la oportunidad de conversar con él/ella acerca de cómo usted tiene pensado enfrentarlos.

Tema 5: Contratos y Acuerdos

¡Vale la pena poner el tiempo y esfuerzo obtener asesoramiento legal profesional cuando se trata de contratos y acuerdos!

- El costo de firmar un contrato prejudicial puede costarle mucho más que obtener asesoramiento legal profesional.
- Los contratos y los acuerdos pueden ser complicados.
- Pueden eliminar malentendidos, sobre todo a medida que transcurra el tiempo y su memoria y su atención se concentren en otras cosas.

Notas:

Curso 12: Convertir su Sueño en Realidad

Tema 1: Crear su Plan de Acción

Plan de Acción

- Metas
- Desafíos
- Aliados y Recursos
- Plazo

Su Plan de Acción será su hoja de ruta hacia el _____.

Tema 2: Establecer sus Metas

Establezca Metas Apropriadas

- Específicas:

Notas: _____

- Medible:

Notas: _____

- Alcanzable:

Notas: _____

- Relevante:

Notas: _____

- Con un Plazo Definido:

Notas: _____

Metas para Áreas Principales:

- Gestión
- _____
- Operaciones
- _____

Tema 3: Identificar los Desafíos

Desafíos Comunes

- No sabe cómo hacerlo
- No puede encontrar los recursos adecuados
- No tiene suficiente tiempo

Cuando trabaja para superar desafíos en su negocio:

- Pida ayuda
- Use sus recursos

Tema 4: Aliados y Recursos

Los aliados son las personas a las que les podrá pedir ayuda.

Los recursos son los elementos que podrá utilizar para superar los _____.

Aliados Disponibles:

- Amigos
- Familia
- Amigos de amigos
- Gente entre su red de contacto
- Gente a la que usted admira
- Organizaciones

Recursos Disponibles:

- Más información
- Capacitación
- Recursos financieros

Tema 5: Establecer su Plazo

Un Plazo: es una guía de cuando planea alcanzar cada meta.

El plazo establecido para las metas de su negocio deberá:

- Ser realista
- No fijar fechas límite imposibles de cumplir
- No fijar plazos tan largos que acabe perdiendo el impulso
- Presionarla un poco para poder conseguir los objetivos

Notas: _____

Notas: _____
