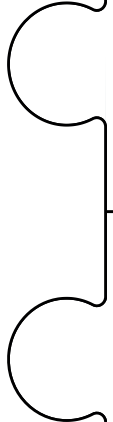


Nombre Proyecto: .....

Es tiempo de cambiar 

|                                                                                                       |                                                |                           |                                                                                                                    |                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| <p>SOCIOS CLAVE</p>  | <p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <p>RECURSOS CLAVE</p> | <p>PROPUESTA DE VALOR</p> | <p>RELACIONES CON CLIENTES</p>  | <p>SEGMENTOS DE CLIENTES</p> <p>CANALES</p> |
| <p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p>                                                                           |                                                | <p>FUENTE DE INGRESOS</p> |                                                                                                                    |                                             |

## TOP 10 para un negocio exitoso

La clave del éxito, es la sencillez **MICRO MENTOR** es la simplificación de la metodología para segmentar los clientes, para conocer el nicho de mercado y las oportunidades de nuestro negocio.

- 1 Definir bien la propuesta de valor, en otras palabras, saber por qué somos innovadores
- 2 Qué nos diferencia de nuestra competencia y nos acerca a potenciales clientes?
- 3 Delimitar los canales de comunicación, distribución y de estrategia publicitaria que seguiremos, para fortalecer nuestra marca e idea de negocio.
- 4 Establecer la relación que mantendremos con los clientes.
- 5 Determinar las fuentes económicas de nuestra idea de negocio, un aspecto fundamental si queremos tener éxito.
- 6 Identificar los activos y recursos clave que necesitaremos como piezas imprescindibles en el engranaje de la idea empresarial.
- 7 Conocer las actividades clave que darán valor a nuestra marca, y saber las estrategias necesarias para potenciarlas
- 8 Tener en cuenta los socios clave con los que establecer contactos y alianzas para el negocio.
- 9 En otras palabras, definir las estrategias de networking con potenciales socios o proveedores, entre otras figuras importantes.
- 10 Marcar las estructuras de costes, para llegar a saber el precio que tendrá que pagar el cliente por adquirir el bien o servicio que ofrecerá nuestra idea de negocio.

Así de simple y sencillo es hacerlo con

**MICRO MENTOR**

FUNDACIÓN  
*Victor Albán*



# ENTENDIENDO EL JUEGO

EVALUA, CONSTRUYE TÚ IDEA DE NEGOCIO O EMPRENDIMIENTO



## Cómo implementar MICRO MENTOR paso a paso para agregar valor a tu idea empresarial

Se trata de un **JUEGO Coaching Ejecutivo / Empresarial** con una metodología sencilla que te permite plasmar los aspectos claves que tiene un modelo de negocios. En él tablero de negocios, se describen las actividades en 9 bloques o fichas, divididos por colores en 4 bloques de aspectos internos y externos de la empresa o negocio.

MICRO MENTOR utiliza un práctico tablero impreso en cartulina o papel que funciona en el que puedes colocar post-its, o rotular con colores cada acción. Esto te permite modificar lo que quieras, mover acciones, agregar o cambiar ideas y analizar cada paso en la gestión empresarial o de tu negocio.

Su sencillez de aplicación lo posiciona como una alternativa real para lograr que una idea de negocios sea exitosa. Además, este modelo te ayuda a diseñar, evaluar y reinventar tus estrategias para fortalecerlas y perfeccionarlas de una forma sencilla.

### Aplicación del modelo

MICRO MENTOR te proporciona organización de tu idea emprendedora

MICRO MENTOR diagrama tu idea o negocio, de esta manera, será más fácil entenderla y comunicarla a tu equipo de trabajo, socios, inversores u otros relacionados.

MICRO MENTOR se adapta a cualquier escenario empresarial, desde pequeñas y medianas empresas hasta grandes organizaciones.

MICRO MENTOR puedes aplicarlo a tu vida personal y organizar tus actividades y proyectos según tus propios objetivos, junto a las cartas de coaching CRECER de desarrollo y crecimiento personal.

Son muchas las empresas que hoy aplican esta herramienta, y consiguen rediseñar proyectos existentes o lanzar nuevos emprendimientos.

Entre los casos de éxito más resonantes están Microsoft, Netflix, Intel, Amazon, 3M, Apple, MasterCard, Adobe y hasta la NASA.

MICRO MENTOR simplifica la metodología y genera una propuesta de valor medible y funcional.

MICRO MENTOR plantea módulos en la parte derecha para analizar el entorno de operación de tu empresa. Y en la parte izquierda las relaciones clave, recursos a utilizar y los costos e ingresos que refleja el negocio.

## Preguntas poderosas del modelo que añada valor a tu idea empresarial.



Qué!



Cuanto



A quién



Cómo

Que deben ser utilizadas en las 9 áreas claves de su tablero

### 1 Inicia por segmentar los mercados

Para impulsar tu idea de negocio es necesario que conozcas el nicho de mercado y las oportunidades que tienes. Por lo que debes orientar tu proyecto a solucionar una necesidad que no ha sido atendida y que puedas explotar.

### 2 Generar una propuesta de valor

Se trata de realizar una propuesta innovadora que capte la atención de futuros clientes y que tenga fuerza comercial. Debe ser una estrategia que te haga diferenciarte de la competencia y que el cliente esté dispuesto a pagar.

### 3 Definir canales de distribución y comunicación

Aquí debes desarrollar, graficar utilizando tu tablero los canales para distribuir y comunicar tu producto al ofrecer la propuesta de valor. También, definir la estrategia publicitaria que fortalecerá la idea y hasta combinar diferentes canales para aprovechar los puntos fuertes de cada uno.

### 4 Establecer relaciones con los clientes

Con la estrategia publicitaria podrás conectar la propuesta de valor con el mercado y lograr un enlace directo que fidelice al cliente. De esa forma, tendrás relaciones personales, automatizadas, individuales, colectivas y hasta externalizar con clientes potenciales de gran reconocimiento.

### 5 Determinar las fuentes de ingresos

Para iniciar tu proyecto debes tener claro cuáles serán las fuentes económicas y cómo lo va a rentabilizar. Por lo que al desarrollar el modelo de negocios se debe tener en cuenta la financiación y la manera de ganar dinero.

### 6 Identificar los recursos clave

Son los activos y medios imprescindibles para poner en marcha la idea empresarial y lograr su viabilidad. Pueden ser recursos tecnológicos, humanos, físicos y todos los requeridos para facilitar la comercialización y venta de tus productos o servicios.

### 7 Proponer actividades clave

Son las acciones más importantes que potenciarán tu propuesta comercial, en las que debes identificar cuáles son de valor para tu idea. Se consideran como actividades principales para desarrollar tu proyecto, desde la etapa de producción hasta las estrategias de marketing.

### 8 Conseguir asociaciones clave

Debes establecer contacto con socios clave y conseguir acuerdos que beneficien la gestión empresarial y desarrollar un trabajo colaborativo. Se trata de formar un ecosistema con más emprendedores y socios estratégicos e industriales para trabajar en alianza.

### 9 Desarrollar la estructura de costos

Es la forma de delimitar los costos que requiere la empresa para realizar sus operaciones e impulsar su valor. Pueden ser fijos, variables, a escala y alcance para aumentar el volumen producido y reducir gastos de operación.

## IMPLEMENTACIÓN MICRO MENTOR

### TABLERO DE LOS SUEÑOS

Como una propuesta para agregar valor a tu idea de negocios, el modelo MICROMENTOR impulsa el éxito de una iniciativa empresarial.

Es una herramienta que aporta muchos beneficios a las empresas actuales y futuras, que desafía anticuados modelos gerenciales, promueve el cambio de paradigmas y hábitos desfavorables en la dirección gerencial de equipos de trabajo.

### VENTAJAS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO

A continuación, te presentamos las principales ventajas de su implementación para generar negocios de valor con máxima rentabilidad.

MICRO MENTOR es una herramienta muy práctica que permite modificar mientras analizas la viabilidad de la idea principal.

Su tablero multicolor es intuitivo y sencillo de utilizar, puedes trabajar sobre él e identificar cada acción.

Permite afianzar el trabajo en equipo de una forma interactiva y hasta divertida.

Es un método visual, lúdico experiencial con una configuración global en el que se pueden observar todos los aspectos de la empresa.

Aplicar el modelo MICRO MENTOR a tu empresa transformará tu idea de negocios en una exitosa realidad.

El secreto está en dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica".

