

E-book

EMPRENDEDORES

Ante
Proyecto

Todo lo que un emprendedor
debe preguntarse antes de
emprender.

Latam Spain &



E- book

Ante Proyecto

Todo lo que Debemos Preguntarnos Antes de Empezar

Creado por:



Nohelis Ruiz Arvelo, Emprendedora y Estratega de Gestión de Entornos. Lideriza el

Blog sobre emprendimiento Latam & Spain con Programa de Radio Espacio para Emprendedores en Cadena SER Madrid Norte 89.6 FM.

¿Qué es el Ante Proyecto?

Es el origen personal del proyecto centrado en la formalización de la idea que permitirá la creación del Modelo de Negocio, con el fin de confrontarlo a la realidad individual de cada emprendedor, a su disponibilidad, restricciones personales, conocimientos, competencias, aptitudes, capacidades y compromiso, entre otros. El objetivo principal de esta etapa es plasmar en papel las premisas, que permitirán al inversor o emprendedor guiarse y ubicarse en el espacio-tiempo, además de asegurar la primera etapa, la viabilidad de la idea.

Esta etapa permite identificar el compromiso y las exigencias relacionadas con el emprendimiento, posibles restricciones del emprendedor y su entorno para comprometerse con el proyecto de negocio, sabiendo que hay una serie de puntos claves y obligatorios a tomar en cuenta; como equipo o como emprendedor individual, sabiendo siempre será necesario acudir a él, para revisar y actualizar. Si bien es cierto que se deben revisar varias de las etapas de un proyecto; volver a esta primera reafirmará el propósito del emprendimiento el “Para Qué” y “Desde Donde” se emprende.

Cuando creamos una empresa, la mayoría de las veces no sabemos ni por donde, ni cómo comenzar. Te sugerimos imprimir el documento ya que podrás ir anotando las preguntas a medida que vas avanzando. Como emprendedores hemos identificado diferentes aspectos en esta primera etapa del emprendimiento que es la etapa de la **generación de ideas**.

Lo llamamos **Ante Proyecto** ya que hemos identificado diferentes aspectos esenciales de esta primera etapa, donde debemos cuestionarnos para poder saber si queremos emprender, evaluando todo lo que tenemos, y poniendo en papel lo que pretendemos como emprendedores, pero desde nosotros mismos como seres individuales que somos. Por ello, más allá de un método formal, es un **guía práctica real** que nos lleva visualizar, lo que llevamos en la maleta y quienes se montarán en este tren del emprendimiento con nosotros, ya que a partir de aquí se generan otras preguntas de otro nivel. Podremos pasar al proyecto!!!

I.- FORMALIZACIÓN DE LA IDEA

Cuatro preguntas muy sencillas y simples pero, preguntas claves para la creación de la empresa.

- ¿Para qué? _____

- ¿Cómo? _____

- ¿Con quién? _____

- ¿Dónde? _____

En esta etapa daremos respuestas muy cortas y escritas que nos permiten personificar nuestro proyecto. Encontrar o crear una idea de negocio es una etapa divertida pero difícil para un emprendedor. Hay ideas que llegan y deben adaptarse o buscar su nicho de mercado, hay nichos de mercados que debemos atacar con una idea, hay ideas que son perfectas e ideas que tienen que moldearse. Un buen emprendedor es un poco más que un saco de ideas es una persona que posee capacidades para desarrollar y concretizar ideas convertirlas en negocios invertibles y viables y hacer sueños realidad.

II.- DEFINICION DE PROYECTO PERSONAL

Gracias a las respuestas del punto anterior se puede iniciar a definir el proyecto en relación a objetivos personales, estado actual, capacidades, virtudes y debilidades. En esta etapa es importante que haya leído un poco, sobre el modelo de negocio o sector en el cual se quiere emprender; así podrá tener más claro, eso que lo lleva montar tal modelo de negocio o formalizar la idea, pasar de la intención a la acción.

Lo que me motiva del proyecto

1. ¿Por qué quiero montar este negocio?

2. ¿Quiero ser independiente?

3. ¿Quiero ganar más dinero?

4. ¿Quiero tener otro tipo de relaciones humanas?

5. ¿Quiero crear una empresa familiar y trabajar en familia?

6. ¿Emprendo por necesidad o por convicción?

Para completar esta etapa, te dejamos nuestro punto de vista, porque debes tener muy claro que darle vida, personalidad, color y magia a cualquier proyecto, es necesario que el emprendedor crea absolutamente en su idea o producto, además tener la dosis necesaria de perseverancia y responsabilidad para con el proyecto. La motivación es un ingrediente esencial para poder convencer, y esto se logra cuando el proyecto forma parte integral de tu vida y demuestras que conoces y amas tu proyecto.

Aptitudes y Capacidades en Relación al Proyecto

1.- ¿Cuáles son mis 3 capacidades o fortalezas más relevantes? (Vender, Comunicar, diseñar, organizar, estructurar)

- a) _____
- b) _____
- c) _____

2.- ¿Cuáles son mis debilidades, personales y profesionales?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

3.- ¿Qué tanto conozco el sector?

4.- ¿Veo esto como un riesgo o como una inversión?

5.- ¿Quiero cambiar la manera de hacer negocios?

6.- ¿Qué aportes puedo dar al sector en caso de llevar a cabo la idea de negocio?

7.- ¿Qué aportes puedo dar a la sociedad en caso de llevar a cabo la idea de negocio?

7.- ¿He tenido negocio propio?

8.- ¿He trabajado antes en servicio y atención al público?

9.- ¿He tenido alguna formación o experiencia en este sector?

10.- ¿He tenido o tengo alguna experiencia en el mundo digital y la nueva economía?

11.- Mi idea de negocio es:

12.- ¿Tengo alguna experiencia en administración y gestión de empresa o comercio?

13.- ¿Cuál los son las capacidades y conocimientos que puedo aplicar gracias a mis estudios y formación?

14.- ¿Cuáles son los sectores que yo domino y manejo a la perfección gracias a mi experiencia laboral y profesional?

15.- ¿Cuáles son mis Contactos y redes?

16.- ¿Tengo facilidad para establecer relaciones interpersonales y profesionales?

17.- ¿Estos contactos podrán darme acceso a tal mercado o sector?

En el 90% de los casos, cuando hacemos negocios o buscamos empleo nuestro círculo de influencia o red de contacto tiene un peso muy importante tanto para la formalización como para la posible generación de contactos con personas e instituciones del sector.

Posibles Socios

He aquí otros aspectos a preguntarnos y tomar en cuenta ya que de esto dependerá el tipo de empresa, el compromiso que se adquiriera, las formas jurídicas de la empresa. Será necesario saber con quién vamos y cuál es su proyecto personal, su rol y sus aportes al proyecto.

1.- ¿Necesito una persona que pueda complementar el equipo gracias a las competencias o aptitudes que yo no tengo?

2.- Características del Socio ideal que me complemente

Estos son socios para compartir competencias y habilidades necesarias, las más comunes son; ingenieros, financieros o comerciales, entre otros.

3.- ¿Necesito una persona con la que pueda compartir el riesgo financiero?

Nos referimos a las partes, socios financieros involucrados en la empresa o proyecto, es decir que ambos son responsables legalmente y se comparten el riesgo. Son pocas las personas que están de acuerdo con el emprendimiento en solitario, tanto así que hay una frase que dice: *“El enemigo número 1 del emprendedor es la Soledad”*

Aspectos Familiares a Tomar en Cuenta

1.- ¿Cuál es mi situación familiar?

2.- ¿Mi proyecto es local o tendré algún tipo de movimiento geográfico?

3.- ¿Tengo la posibilidad real (tiempo y energía) de dedicarme a este proyecto?

4.- ¿Es este un proyecto individual o familiar?

La creación de un proyecto y la puesta en marcha de una idea de negocio, requiere mucha inversión de aspectos personales y saber que mientras avancemos en este camino, más grande será nuestra responsabilidad y el compromiso. Por ello la toma de decisiones basadas en los grupos de preguntas anteriores es tan importante. Este es un ante proyecto y como tal, involucra aspectos familiares e individuales.

III.- COMPROMISO y ACEPTACIÓN

En este punto el emprendedor o inversor tiene la posibilidad de adaptar el proyecto personal a un **“Posible Negocio Potencial”** que sirve de guía para la consecución y el futuro éxito del proyecto en cada una de las etapas del ante proyecto de negocio.

Luego de haber definido los aspectos personales, se pueden tener claramente definidos algunos objetivos para poder llegar a reconocer realmente la responsabilidad que debe asumir el emprendedor al montar tal o cual negocio. Tomar la decisión de seguir adelante, ajustando algunos puntos y de forma sincera, poder descartar la idea de emprender en este modelo de negocio. **Se recomienda analizar cada una de las preguntas tomando en cuenta la posibilidad real de la idea de negocio.**

IMPORTANTE saber si las respuestas anteriores nos dan **soluciones y respuestas** reales según nuestro modelo de negocio, haciendo otro tipo de preguntas relacionadas, como por ejemplo:

1.- ¿Es este un negocio o una inversión?

2.- ¿Este idea forma parte de un proyecto de vida?

3.- ¿Quiénes me acompañan sienten esto como un proyecto de vida, una obligación o una necesidad?

4.- ¿Las personas de mi entorno familiar están de acuerdo con mi idea de negocio?

5.- ¿Me gusta trabajar solo?

6.- ¿Soy arriesgado y aventurero?

7.- ¿Quiero percibir ganancias el primer año?

8.- ¿Estoy yo o alguno de mis socios en la capacidad de innovar o desarrollar un producto o servicio?

Se trata de evaluar posibles amenazas y fortalezas con el fin de adaptar el proyecto a la realidad, darle un sentido coherente y poder trabajar apoyados en diferentes medios o recursos para complementar nuestras capacidades y necesidades. Estas van desde la formación, reclutamiento de personal, posibles socios o colaboradores hasta un posible financiamiento en caso de necesitarlas.

¿Qué tengo y que necesito?

Al terminar esta etapa, el emprendedor tendrá la capacidad exponer correctamente su modelo de negocio, cuales son las vías que tiene para lograr sus objetivos, el formato, el sector, con que cuenta y que requiere para llevarlo a cabo y sobre todo la proyección real de su proyecto. Con este ante proyecto tienes la posibilidad de validar la idea, identificar los medios con que cuenta y medir tu motivación ya que has tomando en cuenta aspectos materiales, emocionales y racionales.

Y si al terminar esta etapa, estás convencido y logras convencernos a nosotros, entonces ENHORABUENA, puede pasar a la siguiente etapa, **el Proyecto.**

ÉXITO!!!

Recuerda que tenemos otros e-books , entrevistas que hemos hecho en nuestro programa de radio en Cadena SER Madrid Norte “ESPACIO PARA EMPRENDEDORES”, variedad de artículos, consejos, recomendaciones de emprendedor a emprendedor, una selección de material y contenido que puede servirte como guía para tu proyecto, entra en nuestro blog: <https://latamtoespana.wordpress.com/>. También encontrarás en la sección de **RECURSOS** Packs para Emprendedores diseñados por nosotros junto a nuestros aliados expertos en diferentes especialidades para darte respuestas y soluciones prácticas adaptadas a tus necesidades.

Síguenos, escríbenos y comparte...

Las cosas son mejores compartidas!!!

E-mail: LatamToEspana@gmail.com Blog: <https://latamtoespana.wordpress.com/>

Twitter: @LatamToEspana & @NohelisRuizA Instagram: @NohelisRuizA