



Fortalecimiento de la Actividad Artesanal
en el Departamento De Putumayo

Modulo de Desarrollo Empresarial



Tes de Emprenderismo

1. ¿Sus padres y/o abuelos iniciaron negocios propios? Sí___ No___
2. ¿Fue un estudiante excelente? Sí___ No___
3. ¿Le gustaba participar en actividades es grupo en sus estudios? Sí___ No___
4. ¿En su adolescencia, prefería estar solo? Sí___ No___
5. ¿Alguna vez durante sus estudios, se postuló para una cargo de representación o inició alguna actividad para vender algo? Sí___ No___
6. ¿Fue un niño obstinado? Sí___ No___
7. ¿Durante su juventud fue precavido? Sí___ No___
8. ¿Fue atrevido o aventurero? Sí___ No___
9. ¿Le importa mucho la opinión de los demás? Sí___ No___
10. ¿La idea de cambiar su rutina diaria, lo motiva a pensar en crear su propio negocio? Sí___ No___
11. Puede que disfrute su trabajo, pero ¿estaría dispuesto a trabajar Toda la noche? Sí___ No___
12. ¿Estaría dispuesto a exigirse más después de una jornada intensiva con tal de terminar un proyecto? Sí___ No___
13. Cuando termina un proyecto ¿inmediatamente inicia otro? Sí___ No___
14. ¿Estaría dispuesto a arriesgar sus ahorros para iniciar su propio negocio? Sí___ No___
15. ¿Estaría dispuesto a gestionar un crédito para iniciar su propio negocio? Sí___ No___
16. ¿Si fracasa con un negocio ¿Intentaría crear uno nuevo? Sí___ No___
17. ¿Si fracasa con un negocio ¿Prefiere buscar un trabajo fijo? Sí___ No___
18. ¿Cree que ser emprendedor es riesgoso? Sí___ No___
19. ¿Acostumbra a establecer sus metas de corto y largo plazo? Sí___ No___
20. ¿Considera que tiene la capacidad de manejar flujo de efectivo de manera personal? Sí___ No___
21. ¿Se aburre fácilmente? Sí___ No___
22. ¿Se considera usted una persona optimista? Sí___ No___



Que es el emprendimiento artesanal

Combinación de habilidades, cultura y poder creativo de las comunidades artesanales, con sus capacidades y recursos locales, como principal capital para poner en marcha oportunidades de negocio artesanal que respondan a las dinámicas de la demanda y les permitan convertirse en protagonistas de su propio desarrollo.

Cultura del emprendimiento artesanal

La cultura artesanal es entendida como un conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y surgen de la interrelación social.



Procesos para el fomento del emprendimiento artesanal

- El artesano colombiano busca la originalidad, variedad y multiplicidad de sus expresiones artesanales y responde a las necesidades y preferencias de un grupo de consumidores cada vez mayor, que prefiere comprar “BIO”, local, incluyente, original, tradicional, hecho a mano.

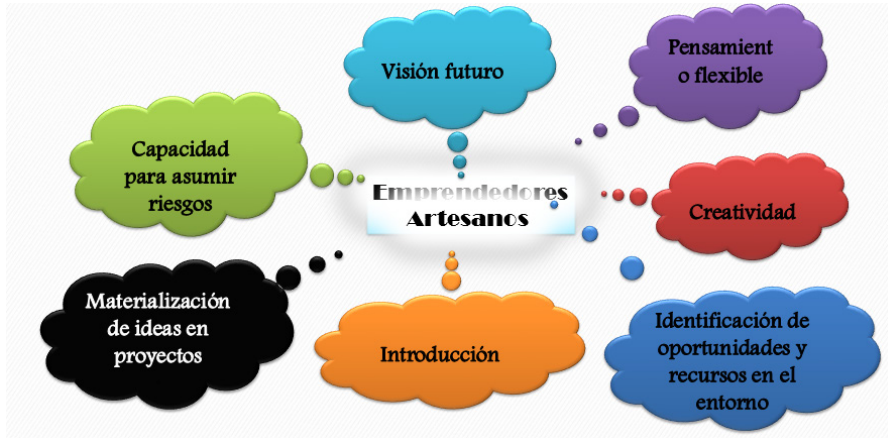


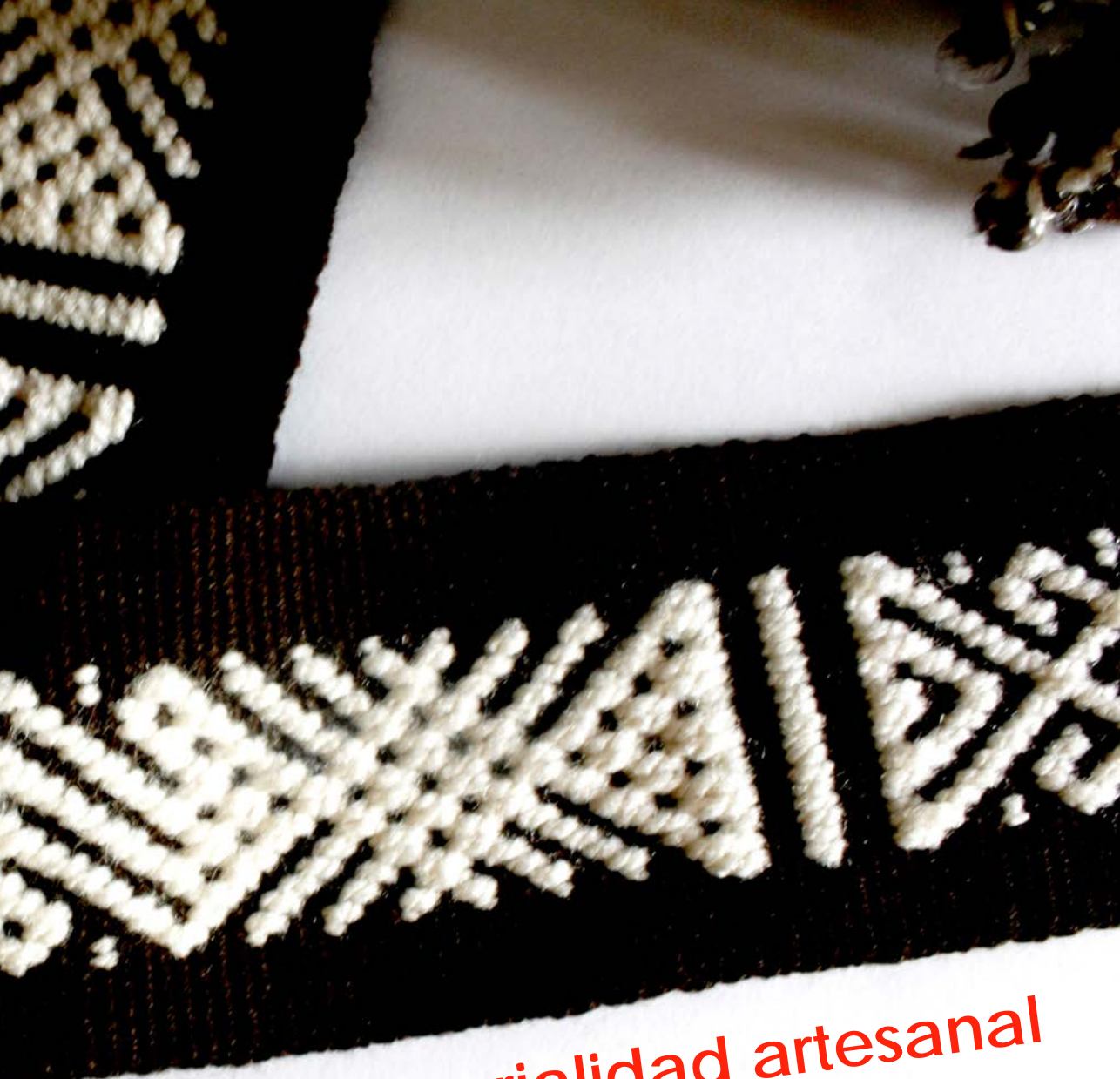
Actitud Emprendedora



- Disposición personal de actuar
- Genera ideas innovadoras
- Propicia el crecimiento y mejora permanente del proyecto de vida.







La empresarialidad artesanal

- Es el despliegue de la capacidad creativa del artesano sobre la realidad que lo rodea; es la potencialidad de todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, identificando las oportunidades y elaborando planes o unidades de negocio: gestionando la consecución de recursos

Actividades y conocimientos para la empresarialidad

- **Generación de Idea de Negocio y Conocimiento**

- Economía y mercado
- Finanzas
- Administración de empresas
- Gestión general
- Educación financiera

- **Observación, descubrimiento y perspectiva**

- Visión de futuro
- Identificar problemas
- Descubrir oportunidades
- Visualizar riesgos

- **Creatividad y innovación**

- Convertir ideas en proyectos
- Generar iniciativas de Negocio
- Propiciar el cambio y la transformación
- Crear nuevos productos y procesos

- Interpretación y proyección

- Interpretación y proyectar mercados.
- Interpretar, evaluar, proyectar información financiera.
- Interpretar información y hechos económicos.
- Diseñar y formular planes de negocio.

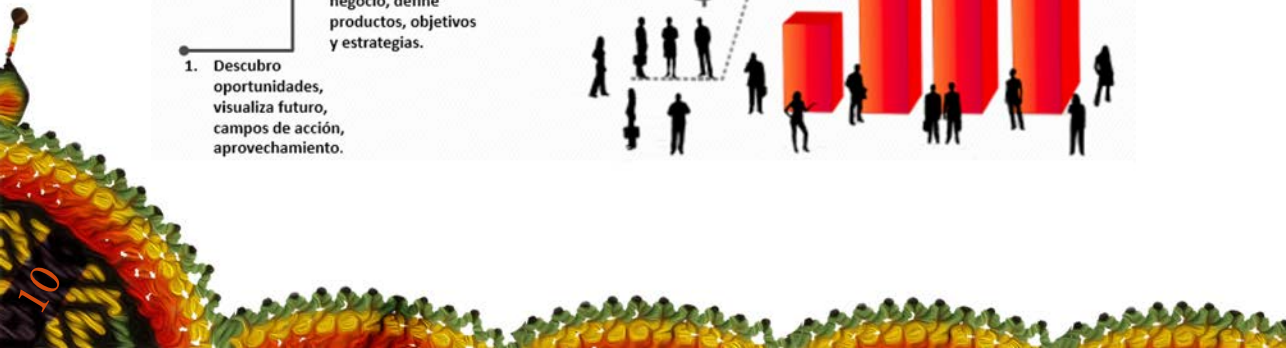
- Competencia gerencial

- Desarrollar liderazgo, sentido gerencial.
- Desarrollar hábitos de buenas practicas.
- Demostrar criterio ético y responsable.
- Poder negociar, para obtener y administrar recursos.

- Sentido propositivo generador de valor

- Generar aportes de valor y beneficio
- Contribuir a generar empleo y producción
- Aportar a la riqueza cultural
- Generar valor sostenible

Proceso general de una iniciativa de negocio artesanal



Aspctos preliminares

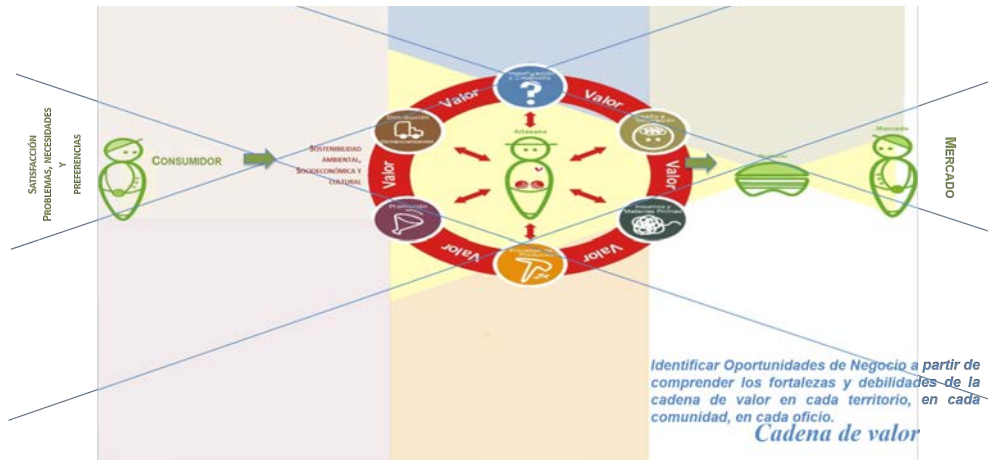
Debe responder a las siguientes preguntas:

¿Qué criterios debe cumplir la idea de negocio para que se convierta en una oportunidad de negocio?

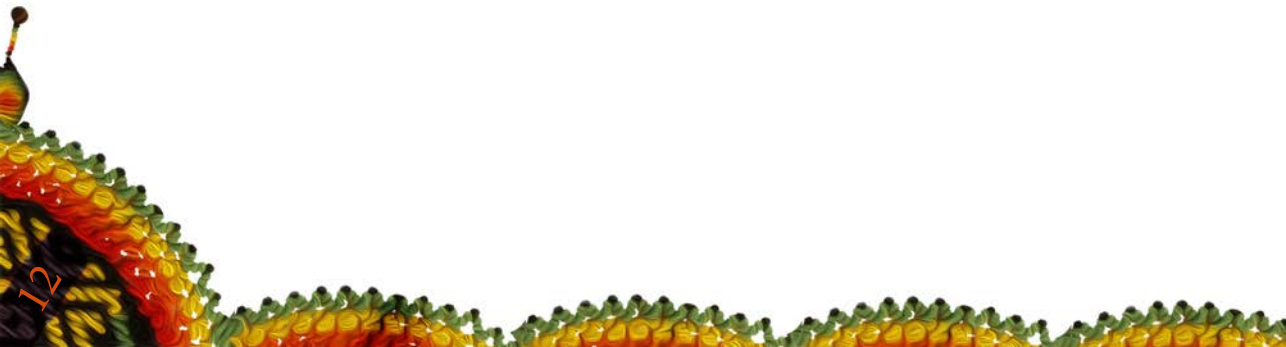
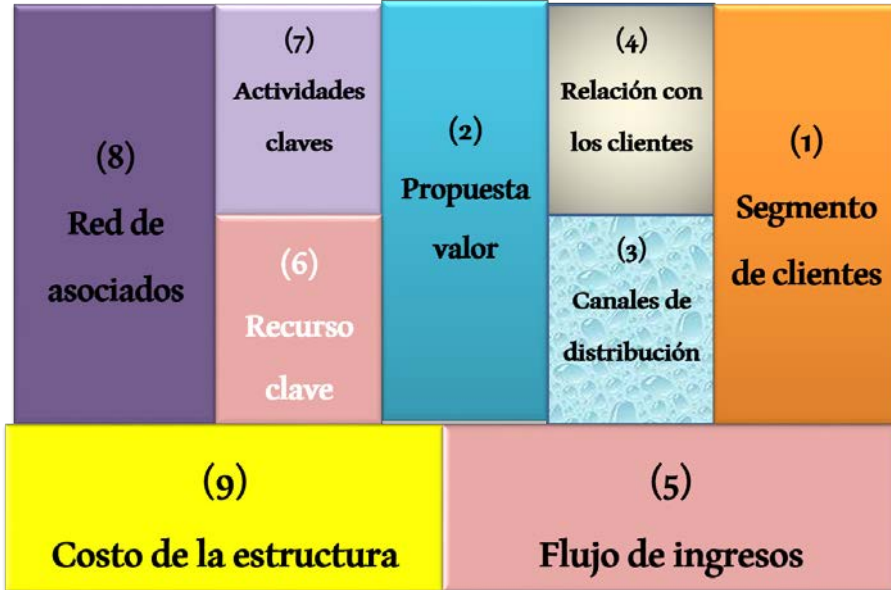
- ¿Qué necesidad del cliente satisface el producto o servicio?
- ¿Qué tipo de producto o servicio se pretende vender?
- ¿Cuál es su valor agregado?
- ¿Qué tiene de innovador el producto o servicio?
- ¿Es un producto o servicio único?
- ¿Cómo se protegerá su singularidad?
- ¿Qué conocimientos y habilidades técnicas que se requieren?
- ¿Qué equipos, elementos, materia prima y otros recursos necesarios?


- Debe ofrecer un beneficio para el cliente
- Debe tener un mercado
- Debo ganar dinero
- Debo estar en capacidad de realizarla

Cadena de Valor



Modelo de Negocio Canvas





Plan de negocios artesanal
Que es?.

Un plan de negocios artesanal es un documento único que reúne toda la información necesaria para evaluar el negocio y los lineamientos generales y específicos para ponerlo en marcha.



Características de un Plan Negocio

- Efectivo
- Organizado
- Compresible
- Breve y de fácil manejo

Objetivos

- Estructurar el Negocio
- Evaluar el Atractivo del Negocio
- Definir visiones comunes para el grupo de trabajo
- Obtener financiamiento

Requisitos

- Claridad
- Objetividad
- Consistencia
- Lenguaje uniforme y “no muy técnico”
- Brevedad



¿Para que sirve un plan de Negocios?

- Para evaluar la idea de negocios al decidir si continua o desisten, lo cual permite minimizar los fracasos
- Para dar forma concreta de la idea de Negocio
- Para organizar el negocio y lograr las metas propuestas
- Para minimizar la incertidumbre d éxito del negocio
- Para explicar el negocio a otras personas (clientes, posibles inversionistas, proveedores etc.)
- Demostrar que el negocio es viable y que el empresario tiene la capacidad y el conocimiento para desarrollarlo.

¿Como hacer un buen negocio?

¿Como hacer un buen plan negocio?



Aspectos preliminares



Presentación del proyecto de negocio

En esta parte debemos sustentar el porqué de nuestra idea de negocio, qué vamos a ofrecer y a dónde queremos llegar. De manera participativa se definen la Misión, Visión y objetivos del negocio, se justifican las razones para su desarrollo y se presentan los antecedentes del Plan de negocio artesanal



Objetivos

Identificar las metas y propósitos a alcanzar en el marco de la realización del proyecto



Justificación

Relacionar las situaciones por las cuales se debería implementar el proyecto



Antecedentes

Plasmar las diferentes experiencias que permitirán el desarrollo del proyecto



Presentación de la empresa

Misión o panorama del futuro.
Visión o razón de ser.
Otras referencias

1. Resumen Ejecutivos

Su objetivo captar la atención de los tomadores de decisión →



❖ Debe contener los principales mensajes del Plan de Negocios.

❖ Debe resaltar:

- ✓ Producto o servicio
- ✓ El valor, para el cliente
- ✓ Merecidos relevantes
- ✓ La capacidad de equipo de gestión
- ✓ Los requerimientos financieros
- ✓ El retorno sobre la inversión

2. Producto o Servicio

Descripción precisa del producto o servicio.

- Impacto visual (Incluir una foto si es posible).
- Comparación con productos existentes
- Estado actual de desarrollo del producto

3. Equidad de gestión

- Preguntas a responder
- Quienes son los miembros del equipo?
- Que educación y experiencia profesional



4. MERCADEO – COMPETENCIAS

5. MARKETING Y VENTAS

- Análisis del Sector
- Análisis de Mercado
- Análisis de la Competencia

Investigación de Mercados

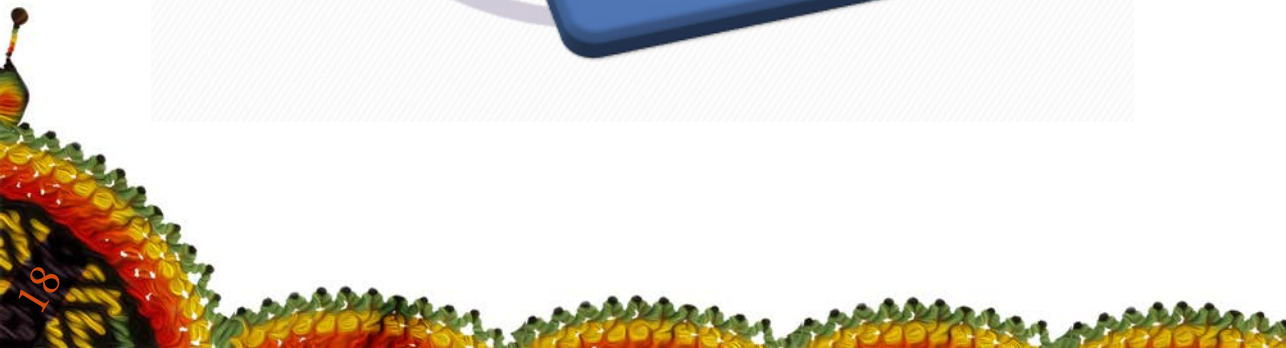
Estrategias de Mercado *4P

- Concepto del Producto o Servicio
- Estrategias de Distribución
- Estrategias de Precio
- Estrategias de Promoción
- Estrategias de Comunicación
- Estrategias de Servicio
- Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo
- Estrategias de Aprovisionamiento

- Proyección de Ventas
- Política de Cartera

Proyecciones de Ventas

6. Organización



Plan Operativo (Cronograma de Actividades, Metas Sociales)

- Se desarrolla el Cronograma de actividades
- Se identifican las metas sociales, culturales, ambientales
- planes y programas de desarrollo
- Impacto económico, social, cultural y ambiental



