



Mejoro mi negocio

Mi cuaderno de trabajo

Yo _____ ¡soy emprendedora!

anota tu nombre

Y creo mi propia historia.

Copyright ® 2024

Todos los derechos reservados. Ni la totalidad ni parte de este libro pueden reproducirse o transmitirse por ningún tipo de procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopia, grabación magnética, o cualquier almacenamiento de información y sistema de recuperación sin permiso escrito del autor, editor y el titular de los derechos morales y patrimoniales de esta publicación (Pro Mujer, Inc.)

2ª edición: enero 2025

Esta segunda edición incluye actualizaciones y mejoras en el contenido, estructura y diseño, sin afectar el cumplimiento del objetivo del programa.

Pro Mujer Inc. ®

© Edita: Pro Mujer, Inc. 2024 Tax ID 98-0115409

Distribuye: Pro Mujer, Inc. A través del programa EMPRENDE™

515 Madison Ave, 8th Floor | New York, NY 10022 Teléfono: +1 (646) 626-7000

Contacto: communications@promujer.org www.promujer.org

Maqueta: Pro Mujer, Inc. Diseño gráfico: Ana Zelada. Ilustración: Natalia Epstein.

Si tiene alguna queja o sugerencia, envíenos un mail a:

communications@promujer.org. En caso no de ser atendida su sugerencia, por favor, lea en www.promujer.org nuestro procedimiento de contacto; incluyendo cualquier tema relacionado con privacidad y acceso a datos personales, ajenos o relativos a esta publicación.

La reproducción, exhibición pública, transmisión digital o transferencia de los cuadernos de trabajo *Ideo mi negocio*, *Comienzo mi negocio (híbrido y digital)*, *Mejoro mi negocio*, *Fortalezco mi negocio* y *Expando mi negocio* se encuentran autorizados única y exclusivamente en el marco del programa EMPRENDE™; cualquier uso no autorizado expresamente está prohibido.

¡Bienvenida! al programa Mejoro mi negocio de Emprende Pro Mujer

Para aprovechar al máximo esta experiencia te recomendamos:

1



Aprende de la mano de facilitadoras con los **videos** en plataforma.

2



Pon en práctica lo aprendido con las actividades de este cuaderno.

3



Obtén tu certificado contestando todos los test en plataforma.

4



¡Únete a las sesiones en vivo!

5



¡Celebra tus logros!



Aquí en tu cuaderno de trabajo, encontrarás:

Ejemplos

para **inspirar** tus propias ideas



Me cuido

un espacio para cuidar de **ti**

Consejo

para **acompañar** tu camino

Si lo deseas, puedes imprimir tu cuaderno de trabajo.

Mi camino emprendedor

Me encuentro aquí



Ideo mi negocio

Quiero tener una idea de negocio viable



Comienzo mi negocio

Quiero arrancar mi negocio



Mejoro mi negocio

Quiero dar estructura a mi negocio



Fortalezco mi negocio

Quiero crecer exponencialmente con mi negocio



Expando mi negocio

Quiero entrar a nuevos mercados



Mejoro mi negocio

Índice

Página
• 05 •

Módulo 1 • Posiciono mi negocio

Mi baúl de tesoros y mi propósito • ¿A quién le vendo? • Aprendo de mi entorno • Mejoro la propuesta de valor de mi negocio

Página
• 15 •

Módulo 2 • Mejoro y creo productos atractivos

Mis productos y servicios • La atención a mi clientela • Sentir, para emocionar • Mis canales de comunicación y venta

Página
• 26 •

Módulo 3 • Cuido mis finanzas

¡Valoro lo que hago! • Cuido mis finanzas • Presupuesto mis sueños • Mi estrategia de precios

Página
• 38 •

Módulo 4 • Alcanzo más ventas

Estrategias de venta en mi negocio • Promociones en mi negocio • Presencia en redes sociales • Mi camino y mis metas

¡ME CERTIFICO!



¿Cómo avanzar en mi proceso?

- Puedo elegir y crear mi camino.
- Puedo avanzar a mi ritmo y a mi tiempo, para alcanzar mis objetivos.
- Puedo equivocarme y resolverlo.
- Puedo descansar y hacer cosas que me hagan sentir feliz.

En este camino conocerás la historia de Pamela, una emprendedora como tú.



Mejoro mi negocio

Módulo

1

Posiciono mi negocio

- 1.1 Mi baúl de tesoros
- 1.2 Mi propósito
- 1.3 ¿A quién le vendo?
- 1.4 Aprendo de mi entorno
- 1.5 Mejoro la propuesta de valor de mi negocio
- 1.6 ¿Qué pondré en práctica?

Anota lo que te propones aprender y lograr en este módulo

En este módulo quiero lograr:

- **A nivel personal**

- **Con mi negocio**



Me cuido y hago crecer mi negocio



Me cuido

Consejo

Como mujeres solemos tener un ritmo de vida muy activo, corremos de aquí para allá y, por momentos, perdemos de vista el elemento más importante: **NOSOTRAS MISMAS**.

Hagamos juntas una pausa activa.



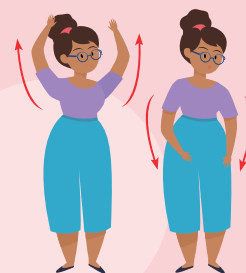
¡Empecemos!

1

Me pongo de pie, respiro profundamente.

2

Estiro los brazos hacia arriba y hacia abajo.



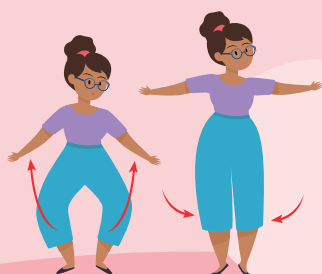
3

Cruzo los brazos, ¡me abrazo! y levanto mis talones del piso.



4

Estiro los brazos hacia los lados y flexiono mis rodillas. Me hago consciente de mi cuerpo.



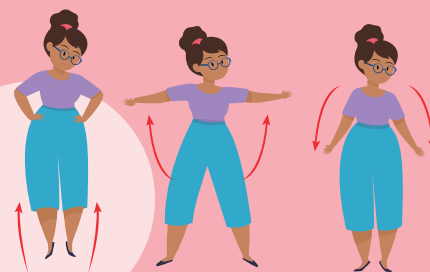
5

Sacudo el torso de izquierda a derecha.



6

Doy pequeños saltos, al tiempo que abro y cierro mis brazos y piernas.



7

Finalizo con un abrazo para mí, le agradezco a mi cuerpo.



¡Anímate a hacer una pausa activa!

1.1 Mi baúl de tesoros

Cada paso caminado nos ha dejado grandes aprendizajes. Ahora es momento de tomar un tiempo para **reconocer tus logros**. Para empezar este bello camino de MEJORAR TU NEGOCIO con Emprende Pro Mujer, haremos un recuento de tus tesoros. ¡Vamos!



Mis logros personales

Me animé a abrir las redes sociales de mi negocio y logré vender más allá de mi círculo íntimo.

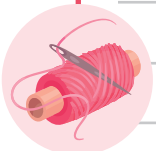
Es tu turno, anota esos logros que te hacen sentir orgullosa:

Ejemplo

Logros en mi negocio

Perdí el miedo a equivocarme, mis habilidades de venta han mejorado, me doy tiempo de descansar durante el día y tener momentos para mí.

Es tu turno, anota esos logros que te hacen sentir orgullosa:



Los desafíos que enfrentamos para conseguir estos logros sirven para mostrarnos habilidades que, quizás, estaban ocultas. También nos ayudan a identificar los aspectos en los que necesitamos seguir trabajando. Tomar nota de esto es crucial para avanzar en este camino de autodescubrimiento.

Mis fortalezas y habilidades

Habilidades que quiero mejorar

Me gustaría sentir más confianza en mis decisiones y transmitir esa confianza a mi negocio.

Ejemplo



Reconocer nuestros logros, habilidades y áreas de oportunidad es parte del proceso de autoconocimiento. Es importante aprender a conocernos a nosotras mismas para poder entender y mejorar nuestro negocio.

1.2 Mi propósito

¡Vamos a **conectar con nuestro propósito**! Las frases que completaremos a continuación serán la guía de nuestro camino. Podemos dejarlas siempre a la vista para inspirarnos y darnos fuerza.

¡Conecta con tu propósito!

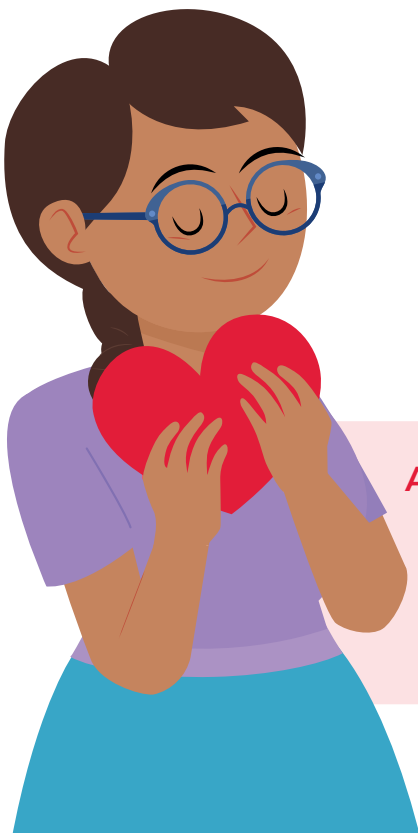
Con mi negocio _____

Nombre y breve descripción de mi negocio

quiero alcanzar mi propósito, que es _____

¿Por qué y para qué quiero mejorar mi negocio?

Lo que me motiva es: _____



Ejemplo

A mí me motiva impulsar a más mujeres, incluyendo a mis hijas, a encontrar su propio camino.



Anota las actividades que realizas para cuidar de ti:

Después de este breve viaje de autoconocimiento, llega el momento de conocer mejor nuestro negocio.

1.3 ¿A quién le vendo?

Imaginemos por un momento que podemos entrar en la mente de nuestra clientela, comprender lo que desea, las dudas que tiene respecto a comprar o no nuestro producto, sus gustos y motivaciones. Para hacer este ejercicio debemos ser muy observadoras, cada detalle cuenta. Estas preguntas nos ayudarán a entenderla.

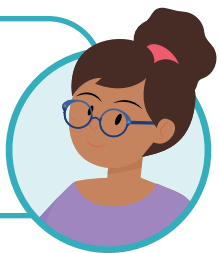
Contesta estas preguntas por cada segmento de tu negocio.

Define qué segmento es y escribe sus características

Segmento:

Ejemplo

Uno de mis segmentos está compuesto por madres y padres de familia que buscan un disfraz para sus hijas e hijos.



Qué necesidades tiene	Estilo de vida <i>Ubicación</i> <i>Género</i> <i>Edad</i> <i>En qué trabaja, qué hace en su tiempo libre, tiene algún pasatiempo, cómo usa el producto o servicio y en qué frecuencia</i>
Qué NO le gusta <i>Qué le es difícil o no le gusta durante el proceso de venta</i> <i>¿Cuáles son las dudas de tu clientela? ¿qué puede percibir como obstáculos al momento de la compra?</i>	Qué le gusta



Ahora que tenemos más claras las características de nuestra clientela, es importante enlazar estos datos con lo que ofrecemos, o lo que podemos ofrecerles para satisfacer sus necesidades y gustos.

1.4 Aprendo de mi entorno

Analizar nuestro negocio también implica analizar nuestro entorno. Es momento de mirar con ojos de emprendedora esos negocios o proyectos que admiramos y que nos inspiran, para que puedan servirnos de guía para mejorar y diferenciar nuestro emprendimiento.

¡Inspírate con otros negocios!

Consejo

Puedes analizar negocios locales o de otras emprendedoras como tú. Inspírate con sus productos, envases, marca, precios, horarios, canales de venta, procesos, experiencia, etc.



“ Me inspira porque

”

“ Me inspira porque

”

“ Me inspira porque

”

“ Me inspira porque

”

“ Me inspira porque

”

“ Me inspira porque

”

“ Me inspira porque

”



Esta inspiración puede ser útil para **visualizar nuevos caminos** para nuestro negocio, como:



- Encontrar **nuevas clientelas**
- Desarrollar **nuevos productos** o eliminar algunos
- **Ofrecer innovaciones** periódicas (nuevos sabores, colores o presentaciones)

1.5 Mejoro la propuesta de valor de mi negocio

Después de haber profundizado en quién es nuestra clientela y analizado negocios que nos inspiran, podemos **construir o mejorar la propuesta de valor** de nuestro negocio.

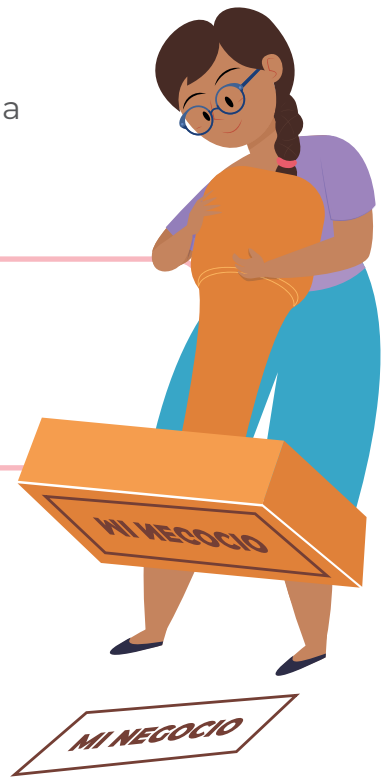
La **propuesta de valor** es el **sello de calidad** de nuestro negocio. Un sello irreplicable, difícil de copiar. Ese tesoro que aprecia la clientela y que es tan único que nos vuelve irresistibles.

Descubre y pule la propuesta de valor de tu negocio, completando lo siguiente:

Lo que más le gusta a mi clientela de mi negocio y lo que más recomienda de mí y mi negocio es:

Esta inspiración que hemos pensado y escrito para mejorar tu negocio, es el principio de un plan de acción. Ahora es momento de usar los **Objetivos EMART** para poder lograr estas metas.

Entonces, lo que puedo cambiar en mi negocio para aumentar la satisfacción de mi clientela y mejorar su experiencia de compra es:



¡Tu negocio es tan único como tú!

Hasta aquí has identificado **lo que hace diferente a tu emprendimiento**, es emocionante verlo. Para reforzar la propuesta de valor de tu negocio te invitamos a identificar en cuáles de estos elementos se encuentra (se recomienda que sean máximo 3).



Consejo

Recuerda que la propuesta de valor es tu sello de calidad, debe ser Relevante, Diferente y Creíble para tu clientela.

La propuesta de valor de mi negocio está en:

- ☐ Novedad
- ☐ Calidad
- ☐ Conveniencia
- ☐ Marca
- ☐ Desempeño
- ☐ Reducción de riesgos
- ☐ Reducción de costos
- ☐ Diseño

Ahora que **ya identificaste elementos**, como: qué es relevante para tu clientela, qué te diferencia en el mercado y qué te hace confiable para tu clientela, es momento de escribir tu propuesta de valor.

Aquí te damos un enunciado que te ayudará a crear tu primer borrador de propuesta de valor. Puedes volver a llenarlo las veces que sean necesarias o regresar a este, para evaluar si estás cumpliendo con lo que te propones.

Escribe en cada línea según corresponda:

Nuestros/as _____
Productos y/o servicios

ayudan _____
Segmento de cliente

que quieren / buscan / necesitan resolver _____

_____ *Actividades que realiza*

a través de _____
Aliviadores de frustraciones

y _____
Creadores de alegrías

(Somos diferentes en _____

_____)



1.6 ¿Qué pondré en práctica?

Convirtamos estos sueños en realidad definiendo algunos objetivos.



Recuerda que en este camino de tu emprendimiento, tu propósito te guía, tu motivación te lleva a ponerte en acción cada día.

A _____ me visualizo como mujer y como emprendedora
3 meses / 6 meses / un año...

Para mejorar mi negocio y alcanzar mi propósito defino al menos 3 objetivos:

Consejo

Tus objetivos deben ser ESPECÍFICOS, MEDIBLES, ALCANZABLES, REALISTAS Y CON UN TIEMPO DEFINIDO (Objetivos inteligentes)







¡Lo logré!

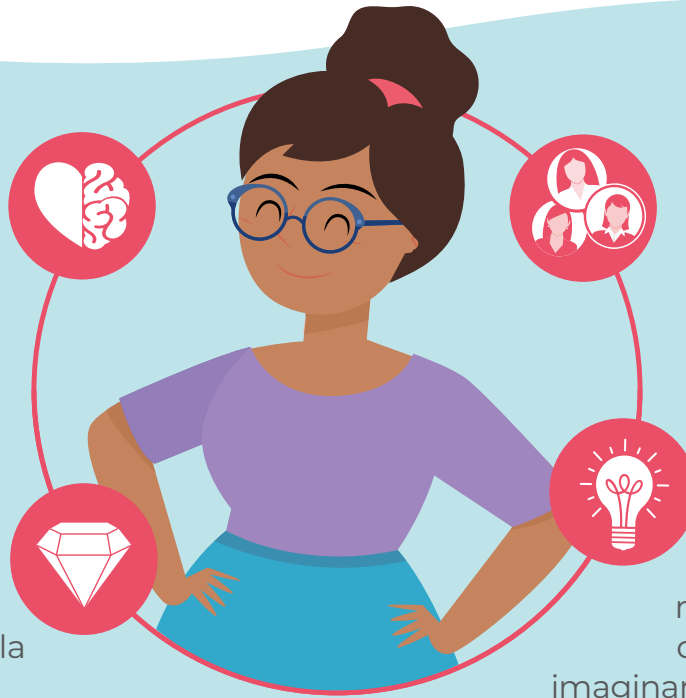
Completaste este módulo y estás lista para posicionar tu negocio.
Recuerda:

Mi propósito

es el tesoro que lleva mi motivación y es la guía diaria para seguir adelante.

Mi propuesta de valor

es un tesoro que me hace diferente, es lo que aprecia mi clientela y lo que me da la posibilidad de seguir creciendo.



Mi clientela

es un tesoro, es parte esencial de lo que hago y cada día decido brindarles lo mejor para satisfacer sus necesidades

Mi inspiración

es un tesoro, porque me guía y motiva a hacerlo cada día mejor. Me permite imaginarme construyendo un negocio a la altura de mis sueños. Para esto es importante saber dónde estoy y con qué herramientas cuento.

Mis descubrimientos en este módulo: Anota aquí tus aprendizajes, descubrimientos, cómo te sientes al terminar esta parte de tu camino:

Descubrí:

Me siento:



¡Puedo lograrlo!



Mejoro mi negocio



Módulo

2

Mejoro y creo productos atractivos

- 2.1 Mis productos
- 2.2 La atención a mi clientela
- 2.3 Sentir, para emocionar
- 2.4 Mi plan para mejorar y crear productos más atractivos
- 2.5 Mis canales de comunicación
- 2.6 Mis canales de venta

Anota lo que te propones aprender y lograr en este módulo

En este módulo quiero lograr:

- **A nivel personal**

- **Con mi negocio**

Me cuido y hago crecer mi negocio



Me cuido

Antes de enfocarnos en el negocio, vamos a tomarnos unos minutos para reconocer nuestras emociones:

Esta semana me he sentido:



Este semáforo es una herramienta para gestionar las emociones. Podemos volver a él todas las veces que sea necesario.

ROJO

Cuando no podemos controlar una emoción (sentimos rabia, nervios, ansiedad) es momento de **PARAR**.

AMARILLO

Después de detenernos, nos damos unos minutos para respirar, **SENTIR y PENSAR** objetivamente y sin juzgar lo que sentimos.

VERDE

Ahora es momento de decidir qué vamos a hacer con nuestra emoción. Quizá hablar, expresar cómo nos sentimos, pedir ayuda o darnos un tiempo antes de **ACTUAR**.

Consejo

No olvidemos que todas las emociones son útiles. No son ni buenas ni malas. Están ahí para darnos información y ayudarnos a entender lo que nos pasa.



¡Sí YO estoy bien, mi negocio estará bien!

2.1 Mis productos

¿Recuerdas la emoción que sentiste cuando creaste tu primer producto? Esa es la emoción que queremos transmitir al mundo. Para esto es indispensable identificar las características que hacen a nuestros productos únicos. Ahora te invitamos a pensar en uno de tus productos, quizá ese que quieres mejorar, o ese otro con el que te gustaría alcanzar más ventas.

En las próximas páginas encontrarás un cuadro diseñado para Bienes, seguido de otro pensado para Servicios. Elige la herramienta que aplique a tu negocio:

¿Sabías que los productos pueden ser bienes o servicios y que servicios no son sinónimos de atención a la clientela?

¡Descubrámoslo juntas!



Bien: _____

Descripción física

(tamaño, diferentes presentaciones, color, contenido, materiales)

Para hacer más atractivo mi producto puedo mejorar...

De los ingredientes/materiales _____

Del tiempo de entrega _____

Del tiempo de producción _____

De la atención _____

Del empaque _____

De la entrega del producto _____

De la comunicación _____

De la técnica o procesos que uso _____

De mis conocimientos/capacitación _____

Mayor calidad

¿Has pensado en algún nuevo servicio?

Evalúa qué tan benéfico puede ser para ti y tu negocio

- ☐ tengo identificado el segmento que podría adquirir este servicio
- ☐ tengo los conocimientos, proveeduría e infraestructura para hacerlo y venderlo
- ☐ me va a diferenciar fuertemente de la competencia
- ☐ después de calcular los costos identifico que es rentable



Los productos de un negocio pueden ser bienes o servicios. Los servicios, a diferencia de los bienes, son intangibles, se componen de actividades y experiencias. Mientras que en un bien podemos identificar materiales y colores, en nuestro caso **es importante visualizar los momentos del servicio que ofrecemos** y también sus características:

Servicio: _____

Descripción del servicio

¿Qué necesidad cubre? ¿Cuánto tiempo dura en promedio? ¿Tiene algún seguimiento? ¿Entregas algo?

Para hacer más atractivo mi servicio puedo mejorar...

Del tiempo del servicio _____

Del tiempo de espera _____

Del tiempo de atención _____

Del espacio/local _____

De la comunicación _____

De la técnica o procesos de uso _____

De mis conocimientos/capacitación _____

Mayor diferenciador

¿Has pensado en algún nuevo servicio?

Evalúa qué tan benéfico puede ser para ti y tu negocio

- ☐ Tengo identificado el segmento que podría adquirir este servicio
- ☐ Tengo los conocimientos, proveeduría e infraestructura para hacerlo y venderlo
- ☐ Me va a diferenciar fuertemente de la competencia
- ☐ Después de hacer los costos identifico que es rentable

¡Felicítate por impulsarte a mejorar en tu negocio!





Ahora vamos a redactar algunas frases que describan a nuestros productos, bienes o servicios. La idea es que luego sirvan como mensajes de venta o para crear contenidos para redes sociales:

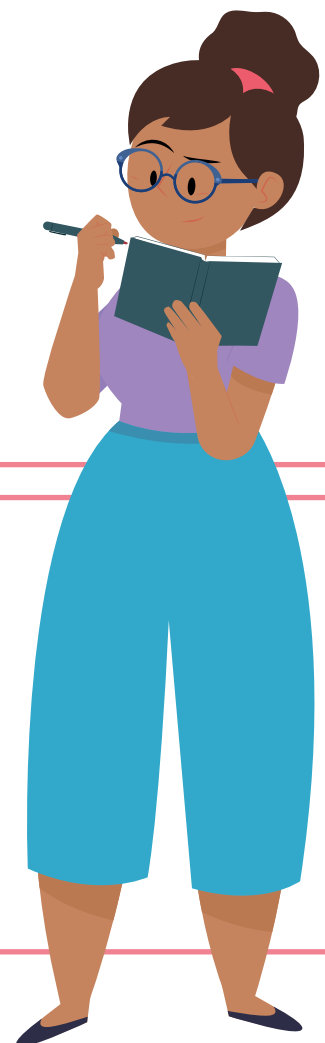
Lo que quiero destacar de mi producto (bien o servicio) es:

Lo transformo en un **mensaje para la venta**



Mis mensajes para la venta son:

Los puedo comunicar a través de:



2.2 La atención a mi clientela

La atención a la clientela es la cereza del pastel de nuestro emprendimiento. Desde el momento del primer contacto, estamos en constante interacción con nuestras y nuestros clientes. Necesitamos lograr que luego de cada comunicación, **nuestra clientela se vaya pensando ¡qué buen servicio!**

Aquí te presentamos algunas claves para acompañar a tus clientas y clientes.



Crea un guión para las preguntas y quejas más frecuentes.



Úsalo a tu favor

Las quejas son una oportunidad de mejorar y fidelizar a tu clientela.



Gestiona quejas y dudas

1. Deja a tu clientela expresarse y liberar tensiones
2. Hazle saber que le entiendes
3. Al terminar propón una solución

Selecciona 2 cualidades de la personalidad de tu negocio y que se reflejan en la atención que brindas en tu negocio:

☐ Creativa

☐ Amistosa

☐ Divertida

☐ Formal

☐ Inspiradora

☐ Confianza

☐ Alegre

☐ Aventurera

☐ Otra: _____

Al definir la personalidad de tu negocio, también estás estableciendo la forma de comunicación e interacción y algunas cualidades a transmitir.

Algunas ideas para asegurar la calidad en la atención a clientes y clientas son:

- ☐ Practica la escucha activa, conoce las necesidades de tu clientela
- ☐ Muestra empatía
- ☐ Estandariza los mensajes que quieres comunicar
- ☐ No hagas esperar a tu clientela, si hay tiempos de espera indícalos desde el inicio

Otras ideas que tengo para mejorar la atención a clientes y clientas son:



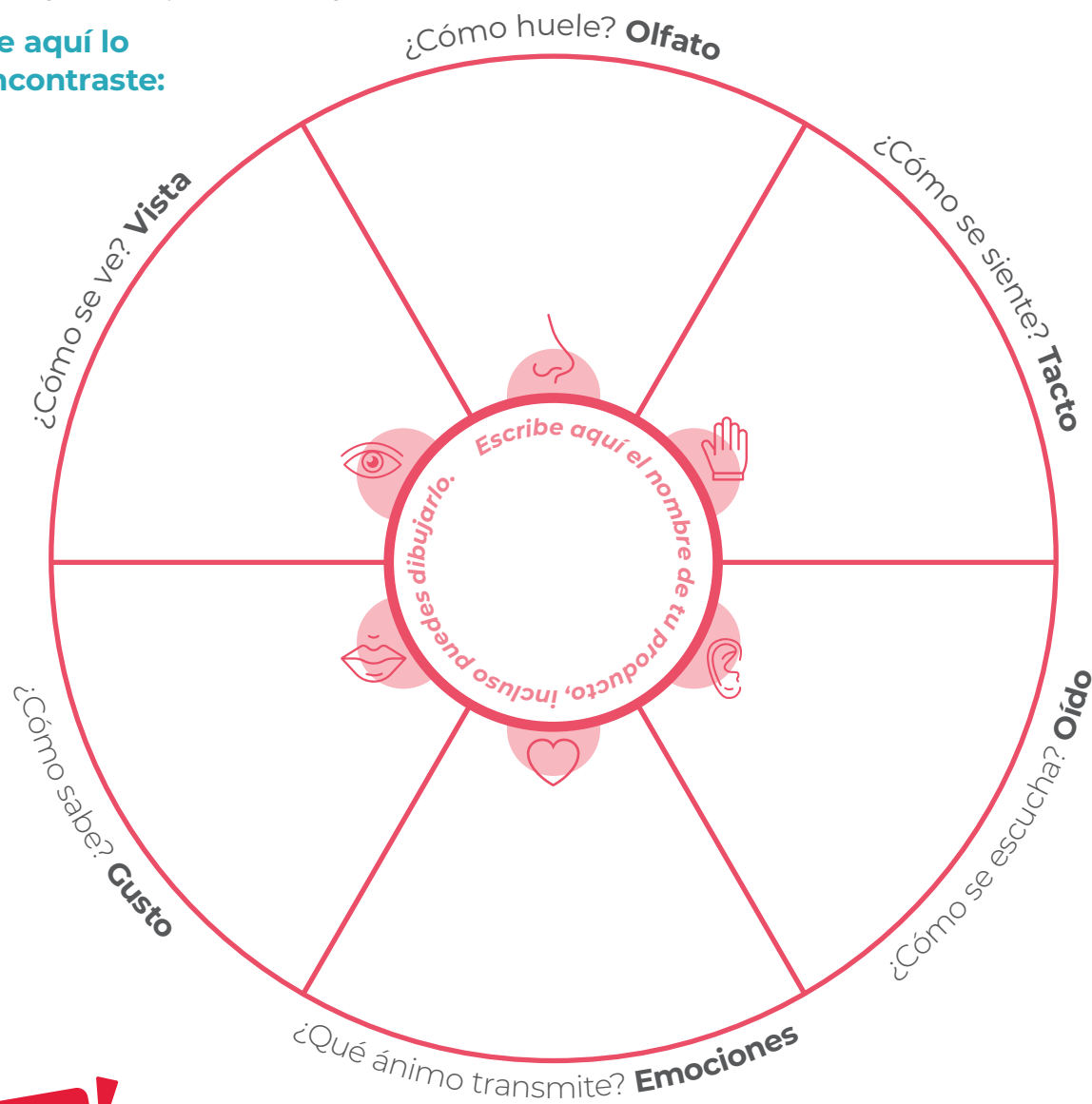
2.3 Sentir, para emocionar

Los sentidos son nuestro vínculo con el mundo, lo que nos permite crear relaciones inimaginables. ¿Alguna vez te has preguntado **cómo percibe tu clientela**, desde sus sentidos, tus productos o servicios? En este ejercicio nos pondremos en sus zapatos para emprender un viaje sensorial a través de nuestro negocio.

Puedes pedirle a alguien más que te cuente sus percepciones sobre tus productos, para nutrir todavía más el ejercicio.

Vamos, entonces, a descubrir qué emociones generas, qué elementos son los que destacan y cómo puedes mejorar.

Escribe aquí lo que encuentras:



Ejemplo

Identifiqué que podía mejorar el cómo huele mi producto. Seleccioné una fragancia que refleja a mi negocio y ahora aromatizo las etiquetas de los productos, así mis clientas siempre perciben ese olor, ¡les encanta!



2.4 Mi plan para mejorar y crear productos más atractivos

Agregar: Respecto a los descubrimientos que has tenido anota:

Las mejoras que puedo hacer en mis productos en los próximos 3 meses son:

Consejo

Las mejoras propuestas son Específicas, Medibles, Alcanzables, Realistas y con Tiempo definido.



Las ideas que me es posible implementar para mejorar la atención a clientas y clientes son:

Los cambios, por benéficos que sean, suelen traer desafíos. Tanto a nivel personal como para nuestro negocio.



Los desafíos que tengo para lograr estos cambios son:

Las habilidades y conocimientos que tengo para lograrlos son:



2.5 Mis canales de comunicación

¿Cómo se enterará la clientela que nuestro negocio existe y es único?: La comunicación, la difusión y publicidad son una pieza clave.

Ahora vamos a comenzar a visualizar cuáles son los **canales de comunicación** con los que cuenta nuestro negocio, para ser capaces de proyectar qué otros caminos queremos tomar o profundizar en un futuro.

¿Dónde me encuentran? ¿Qué canales tengo?	Lo uso para...	¿Cuál es el mensaje principal que comunico?
☐ WhatsApp Business ☐ Publicidad boca a boca ☐ Impresos ☐ Facebook ☐ Instagram ☐ TikTok ☐ Página Web ☐ Otros: _____ _____	☐ Publicar promociones y precios ☐ Dar consejos ☐ Hacer videos divertidos ☐ Compartir información ☐ Compartir historias de mi día a día ☐ Hablar de mi marca ☐ Otros: _____ _____	

De estos canales, me gustaría usar _____ para:

Para lograrlo, me gustaría aprender o desarrollar la habilidad de:

Consejo

Recuerda que no necesitas tener todas las redes sociales, sino crear una estrategia con la cual llegar a tu posible clientela, y con la que puedas organizarte para publicar.



2.6 Mis canales de venta

Son un espacio para que mi clientela conozca todo lo que yo y mi negocio hacemos y también para adquirir mis productos. Hagamos un análisis de los canales que usas.

Canales de venta físicos

¿En qué canales físicos vendo? ☐ Bazares ☐ Tengo un local / un espacio ☐ Por consigna ☐ En mi casa ☐ Un punto de entrega ☐ Envíos ☐ Otros: _____	Lo uso para... ☐ Tener un espacio para mi negocio ☐ Que se vea “profesional” ☐ Entregar ☐ Poner promociones ☐ Para que me vean y me conozcan más personas ☐ Compartir información del negocio ☐ Otros: _____	¿Quiénes me compran? <i>¿Qué características en común tienen las personas que me compran?</i>
---	---	--

Canales de venta digitales

¿En qué canales digitales vendo? ☐ WhatsApp Business ☐ Facebook, tienda o market place ☐ Instagram ☐ Plataformas como nube, kichink, shopify ☐ Página web ☐ Mercado libre ☐ Otros: _____	Lo uso para... ☐ Tener un espacio para mi negocio ☐ Dar confianza ☐ Tener opciones de venta ☐ Poner promociones ☐ Para que me vean y me conozcan más personas ☐ Hacer fácil el envío y cobro ☐ Otros: _____	¿Quiénes me compran? <i>¿Qué características en común tienen las personas que me compran?</i>
---	--	--

Recuerda que no es necesario estar en todos lados, sino identificar qué canales son más **atractivos y prácticos** para tu clientela y así crear estrategias dependiendo de tus diferentes segmentos de mercado.

Evalúa cuáles son las mejores opciones que tienes y si es necesario considerar otros espacios físicos o digitales.

¡Lo logré!

RESUMEN

Completaste este módulo y estás lista para potencializar tus productos y servicios
Recuerda:

La atención a mi clientela

Me da la oportunidad de mostrar la personalidad de mi negocio, de conocer a mi clientela, de mejorar mis productos y procesos, y de prepararme para brindar un acompañamiento amable y propositivo.



Mi producto

Es un bien o servicio que satisface las necesidades de mi clientela y me permite generar recursos para lograr mis sueños.

Mis canales

Son un espacio para que mi clientela conozca todo lo que yo y mi negocio hacemos, así como para adquirir mis productos.

Mis descubrimientos en este módulo: Anota aquí tus aprendizajes, descubrimientos, cómo te sientes al terminar esta parte de tu camino:

Descubrí:

Me siento:



¡Soy dueña de mi camino!



Mejoro mi negocio

Módulo

3

Cuido mis finanzas y las del negocio

- 3.1 ¡Valoro lo que hago!
- 3.2 Cuido mis finanzas
- 3.3 Organizo mis finanzas personales
- 3.4 Organizo las finanzas de mi negocio
- 3.5 Registro los egresos
- 3.6 Mi salud financiera
- 3.7 Un presupuesto para mis sueños
- 3.8 Presupuesto de egresos
- 3.9 Mi estrategia de precios

Anota lo que te propones aprender y lograr en este módulo

En este módulo quiero lograr:

- **A nivel personal**

- **Con mi negocio**



Me cuido y hago crecer mi negocio



Me cuido

Yo, mujer
Yo, emprendedora
Yo, autónoma
Yo, próspera

Mi prosperidad

Este camino de emprender, este camino de prosperidad, nos invita a mirarnos y a darle un valor a lo que hacemos, a nuestros esfuerzos.

Hagamos juntas esta actividad: visualiza una semana promedio en tu vida actual, e identifica todas las actividades, todas esas tareas y responsabilidades auto designadas o designadas por otras personas, en las que ocupas tu mente, tu cuerpo y, aunque no siempre sea visible, tu corazón. Recuerda: **“Si tu estás bien, tu negocio podrá estar bien”**, así que iniciemos identificando esas actividades que haces para tu cuidado.

Actividades que hago para:

Mi negocio

Mi hogar y familia

Celebrar mis logros

Cuidar mi salud, mi cuerpo y mis emociones

Otras áreas



¿Cómo te sentiste al realizar esta actividad?
¿qué área está más llena y a qué cajita te gustaría prestarle más atención para lograr esa prosperidad y bienestar?

¿Sabías que hablar de prosperidad

implica pensar más allá de lo económico? La prosperidad puede estar en la **salud**, en el **amor**, en la **amistad**, en el **trabajo**, en el **tiempo** disponible o en el **bienestar**.

POR UNA AMÉRICA LATINA DONDE TODAS LAS MUJERES PROSPEREN





¡Todo lo que realizas tiene un valor!

Definir un valor por tu trabajo en tu negocio es parte de tu autocuidado. Al principio puede ser una cantidad baja, pero cuando tu negocio crezca, tu sueldo también crecerá.

3.1 ¡Valoro lo que hago!

Cuando iniciamos nuestro negocio lo hicimos llenas de sueños y para ponerlo en marcha y llegar hasta aquí hemos desafiado nuestras habilidades. Esto ha requerido de muchas horas de trabajo.

Imagina por un momento que en lugar de haberlo hecho tú, hubieras contratado a alguien ¿cuánto le hubieras pagado? Puede que no sepamos la cantidad exacta, pero seguro que sí habría un pago.

Vamos un paso más allá, ¿cuál es tu sueldo como emprendedora?, ¿cuánto vale una hora del tiempo que le dedicas a tu negocio? Te compartimos una de las formas para poderlo descubrir.

\$	×		=	\$
<i>Salario mínimo por hora del país donde resido. Anótalo.</i>		<i>Cantidad de horas que dedico por semana a mi emprendimiento.</i>		<i>Cantidad mínima por semana de referencia para tu sueldo.</i>

Esta cantidad es sólo una referencia, hay otros elementos a considerar, de acuerdo a tu estilo de vida:

<i>Monto de gastos semanales promedio.</i>	\$	<i>Monto ideal que me gustaría recibir de sueldo.</i>	\$
--	----	---	----

Hasta aquí tienes algunas referencias para definir tu sueldo como emprendedora, puede ser un promedio o, quizás, al principio es la cantidad mínima. Lo importante es comenzar a darle valor económico a tu trabajo.

Me comprometo a que

A partir de ahora mi sueldo semanal como emprendedora será de:

\$

¡Cuidado! Tu sueldo es una cantidad que asignas para pagarte y es independiente de las ganancias de tu negocio.

3.2 Cuido mis finanzas

Uno de los mejores hábitos de salud financiera que podemos aplicar es separar nuestros entornos financieros. Conozcamos juntas cómo hacerlo:

Mis finanzas

Personales

Se refieren a la administración de tu propio dinero para fines personales. Aquí contemplamos tu **suelo como emprendedora**.

Del negocio

Se refieren a la administración de lo relacionado con tu negocio. Aquí se contemplan las ganancias de tu negocio.

Ejemplo de mis gastos



Vivienda: alquiler, luz, agua, Internet, alimentación.



Transporte: pasajes, gasolina, taxis, etc.



Salud y autocuidado: visitas médicas, terapias, medicinas, etc.



Educación: propia y/o de integrantes de la familia.



Ocio y entretenimiento.



Ropa y calzado.



Gastos hormiga personales: Café diario, antojos, etc.



Costos: material prima, mano de obra, insumos.



Administrativos: salario como emprendedora, alquiler, servicios, papelería, impuestos.



De ventas: publicidad, salario de vendedoras/es.

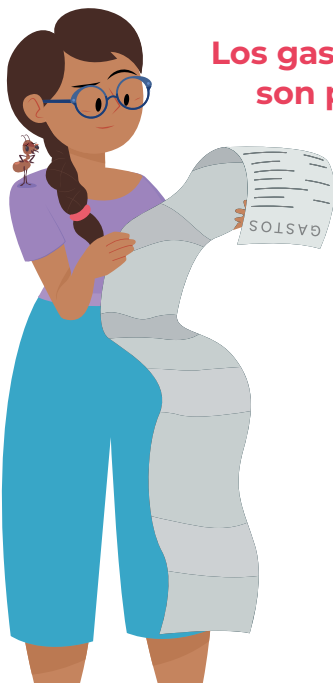


Financieros: pago de interés de un crédito.



Gastos hormiga del negocio: dinero retirado para cubrir gastos personales o familiares, estacionamientos, etc.

Los gastos hormiga son pequeños...



Café



Antojo de dulces



Intereses



Suscripciones

...pero acumulables.

Analiza tus gastos hormiga e identifica aquellos que puedes reducir o ponerles un tope máximo para cuidar tus finanzas y ¡ahorrar!

3.3 Organizo mis finanzas personales

Tomando en cuenta la separación de las finanzas, comencemos por las finanzas personales.

Puedes escribir aquí los distintos tipos de ingresos que tuviste

Ingresos del mes

Mi meta de ahorro del mes:

Total ahorrado hasta ahora:

Mi sueldo como emprendedora: _____

Mis gastos personales

Descripción	Monto
Las finanzas de este mes me hacen sentir:	



Consejo

Puedes imprimir este formato para organizar tus finanzas mes a mes ¡Te encantará!

**Consejo**

Recuerda identificar de dónde provienen tus ingresos te permitirá identificar los productos más vendibles y los días o meses de temporada alta y así planear tus estrategias de venta.

3.4 Organizo las finanzas de mi negocio

Anota todos los ingresos obtenidos en tu emprendimiento con este registro de ventas. Lo puedes hacer de forma diaria, semanal o mensual. Puedes usar este formato o designar una libreta específica para ello. Y sólo si te animas, ¡puedes registrarlo de forma digital en excel!

Registro de ventas				
Fecha	Producto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Total de ventas				



Registro de ventas			
Semana del ____ al ____ de _____ del ____			
Producto	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
Total de ventas			

Después de ver los registros de tus ventas, contesta:

Los productos que me gustaría que se vendieran más son:

Para lograrlo haré: _____

Momento de registrar los egresos del negocio:**Consejo**

Recuerda que es importante registrar todos los costos, gastos administrativos, de venta y financiero y, si hay, gastos hormiga del negocio.



3.5 Registro los egresos

Anota todos los egresos que tuviste con tu negocio el mes anterior. Si te es muy complicado puedes registrar solo los egresos de la semana pasada.

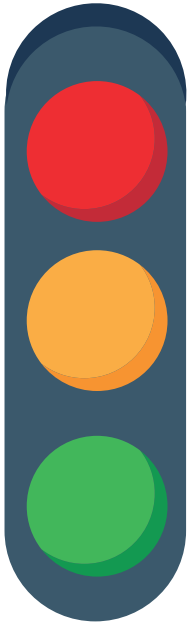
Egresos del negocio	Monto	¿Es indispensable?	¿Se puede reducir?



Tomando en cuenta todas esas mejoras que deseas hacer en tu negocio en los próximos 3 meses, calcula qué egresos adicionales habrá.

¡Registro los egresos de mi negocio, para poder cuidarlo!

3.6 Mi salud financiera



ROJO: Gastos mayores a ingresos

Es **prioritario** mejorar la salud financiera.

Revisa cómo disminuir los gastos sin sacrificar la calidad de tu negocio ni la experiencia de la clientela.

AMARILLO. Gastos igual a ingresos

Presta **mayor atención** a las finanzas de tu negocio y ajusta tus gastos o diseña estrategias para aumentar los ingresos.

VERDE. Gastos menores a ingresos

Tu negocio va por buen camino hacia su salud financiera. Evalúa si es momento de **ahorrar** en tu negocio para mantener la estabilidad de sus finanzas. ¡Incluso puede ser momento de aumentar tu sueldo como emprendedora!

Los gastos de mi negocio son _____ a los ingresos.
(menores, iguales o mayores)

Para cuidar las finanzas de mi negocio voy a:

¡Cuidado! No sólo se trata de reducir egresos y aumentar ingresos, puede que sea un buen momento para repensar cómo gestionas tu negocio. Por ejemplo: si notas que no hay gastos de venta, esto nos puede estar indicando que hay que desarrollar una estrategia de ventas que permita darle más visibilidad al negocio.



3.7 Un presupuesto para mis sueños

Planificar y cuidar nuestras finanzas es un símbolo de amor propio y, al mismo tiempo, requiere disciplina y orden. Una herramienta fundamental para lograrlo es el **presupuesto**, que nos permite proyectar escenarios financieros futuros, plasmar en números los recursos que necesitamos para que nuestro negocio funcione y entender cuánto dinero será necesario para poner en marcha todas esas mejoras que queremos aplicar para que nuestro negocio siga creciendo.

Antes, un par de consejos:

Usa **cifras exactas**, entre más reales sean los números más preciso y real será tu presupuesto.

Contempla la temporalidad de los egresos, por ejemplo si el servicio de luz se pagó bimestralmente, no lo divides en dos meses, sino toma en cuenta el mes que lo pagarás.

Revisa tus gastos y ventas **históricas**.

Toma en cuenta **gastos hormiga**.

Para hacer un presupuesto de los gastos de tu negocio sigue los siguientes pasos:

- 1 Identifica todos los costos y gastos de tu emprendimiento.
- 2 Contempla los recursos que necesitas para cumplir tus objetivos planteados.
- 3 Ten en cuenta distintos escenarios.
- 4 Ejecuta y respeta tu presupuesto.

Si quieres dar otros pasos, puedes presupuestar ventas, ingresos-egresos o alguna actividad en particular



3.8 Presupuesto de egresos

Este formato te servirá a plasmar tus gastos y con ello conocer la cantidad mínima que debe generar tu negocio para no tener pérdidas.



Descripción del gasto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Costos directos (mano de obra y materia prima y/o insumos)						
Gastos administrativos						
Renta del local						
Pagos de servicios						
Gastos de papelería						
Pago de impuestos						
Salario a personal administrativo						
Otros						
Gastos de venta						
Publicidad paga						
Gastos de entrega del producto						
Sueldo del personal de ventas						
Comisión de alguna aplicación de ventas						
Otro						
Gastos financieros						
Intereses de crédito						
Comisiones por aceptar pagos electrónicos						
Otros						
Otros gastos:						
Total						



3.9 Mi estrategia de precios

Los precios de nuestros productos no sólo deben permitir tener una ganancia, sino que son, también, una forma de posicionar el negocio y promover su crecimiento.



Consejo

Puedes descargar la guía de costeo que tenemos para ti en la plataforma:

emprendepromujer.org



Analiza cuáles son los que más funcionan a tu negocio. Las estrategias más usadas son:



Basada en costeo

¡Lo más recomendado!
Se fijan los **precios a partir de conocer los costos**, gastos y agregarle una ganancia.



Basada en la competencia

Se utiliza cuando son **productos muy parecidos** o en algunos casos de reventa.



Basada en la demanda

¿**Cuánto está dispuesta** tu clientela **a pagar** por tu producto (bien o servicio)?

¡Lo logré!

RESUMEN

Completaste este módulo y tienes las herramientas para cuidar tus finanzas. Recuerda:

Mi sueldo como emprendedora

Es una forma de darle valor a mi esfuerzo y al tiempo dedicado a mi negocio. Me encamina hacia la autonomía y prosperidad financiera.

Mi estrategia de precios

Es una forma de darle valor a mis productos y que la clientela también lo perciba así.



Cuido mis finanzas

Separo mis finanzas personales de las del negocio. Registro mis ventas y gastos para poder cuidar de mi negocio.

Presupuesto mis sueños

Hago un presupuesto de los recursos que necesito para mejorar y hacer crecer mi negocio. ¡Tomo el control de mis finanzas!

Mis descubrimientos en este módulo: Anota aquí tus aprendizajes, descubrimientos, cómo te sientes al terminar esta parte de tu camino:

Descubrí:

Me siento:



¡Soy una mujer próspera!



Mejoro mi negocio

Módulo

4

Alcanzo más ventas

- 4.1 Estrategias de venta en mi negocio
- 4.2 Presencia en redes sociales
- 4.3 Contenidos que puedo usar para redes sociales
- 4.4 Mi camino y mis metas...

Anota lo que te propones aprender y lograr en este módulo

En este módulo quiero lograr:

- **A nivel personal**

- **Con mi negocio**



Me cuido y hago crecer mi negocio



Me cuido

Antes de comenzar con este módulo, vamos a darnos un momento para conectar con lo que somos y expresarlo al mundo. Así como conectamos con nuestro negocio y también lo mostramos al mundo.

En un espacio tranquilo, que te resulte cómodo o familiar, siéntate y concéntrate en tu respiración. Piensa en aquellos momentos felices, esos tesoros que te han sorprendido con una sonrisa, aquellos que te han traído hoy hasta aquí. ¿Son bonitos, cierto? Mientras fluyen estos pensamientos, piensa si hay un animal que te gusta o te identifique, ¿por qué te identificas con ese animal? Tal vez porque vuela, tal vez porque es ágil, o por sus colores...

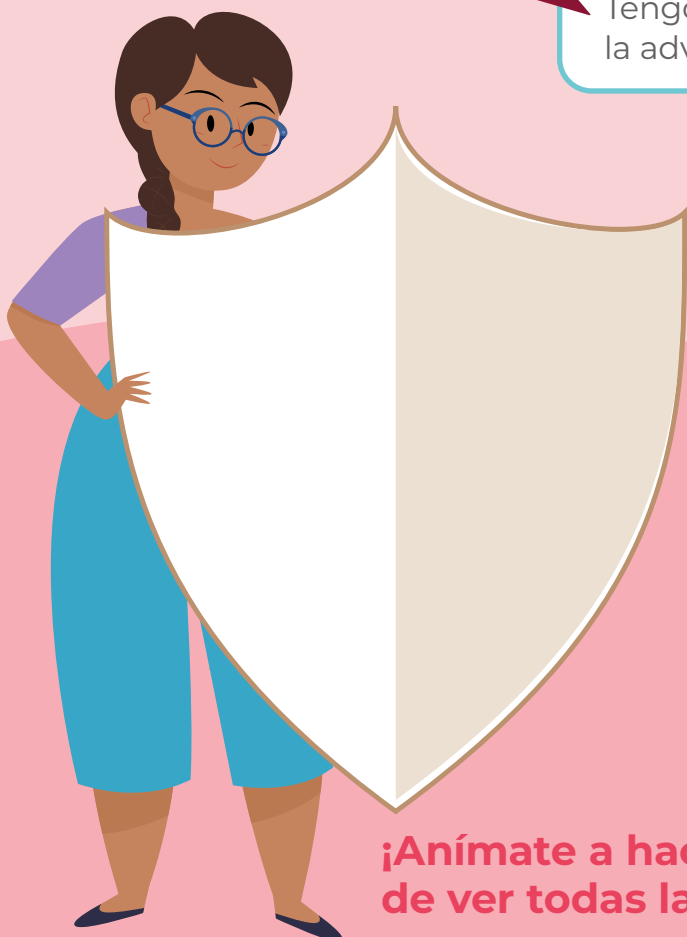
Ahora que has pensado en este animal, también puedes pensar en otros elementos que te identifiquen o te gusten muchísimo, como el mar, la luna, algún elemento natural, incluso algún deporte o un libro.

Dibújalos en este escudo, como algo que te represente y te haga sentir orgullosa.

Realizo mi propio escudo.

Ejemplo

Tengo la fortaleza de una jirafa, fuerza ante la adversidad, y tengo una visión amplia.



Te invitamos a colorear y crear tu propio escudo.

Elegí _____
porque: _____.

Elegí _____
porque: _____.

Elegí _____
porque: _____.

Elegí _____
porque: _____.

¡Anímate a hacer tu escudo y date la oportunidad de ver todas las cualidades que tienes!

4.1 Estrategias de venta en mi negocio

Cuando planteamos la propuesta de valor y pensamos en las necesidades y deseos de nuestras clientas y clientes, o cuando estamos haciendo la ficha técnica de nuestros productos, estamos preparándonos para mostrarle al mundo todos esos diferenciadores que tiene nuestro negocio. Como si estuviéramos preparando una mochila de viaje, ese viaje que representan las ventas en nuestro negocio.



Los productos son lo primero que empacamos en esa mochila, pero no van solos. Aunque a veces no lo notemos, constantemente nos estamos comunicando. Por ejemplo cuando entregamos un folleto o una etiqueta, si hacemos una imagen para compartir en WhatsApp o un catálogo.

Ahora vamos a identificar esos elementos que usas en tu negocio para vender:

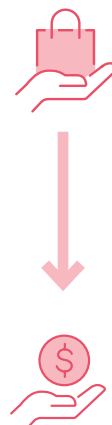
- | | |
|--|---|
| ☐ Imagen para WhatsApp | ☐ Empaque |
| ☐ Tarjetas de presentación | ☐ Etiquetas |
| ☐ Catálogo | ☐ Publicaciones en redes sociales |
| ☐ Folletos | ☐ Mensaje de venta homologado |
| ☐ Cartel | ☐ Otras _____ |

Todos estos elementos son una forma de comunicación visual, escrita o auditiva, donde el objetivo es hacer visible la marca y tu negocio para estar en la mente de las y los consumidores.

Analiza cómo usas estos elementos. Y si identificas algo que se pueda mejorar para generar mayor confianza y seguridad con tu clientela.

Para prepararme mejor para las ventas puedo mejorar:

- ☐ Mi marca
 - ☐ El empaque y los detalles con los que entrego mi producto
 - ☐ Las fotos y contenidos en redes sociales
 - ☐ Carteles y folletos
 - ☐ Catálogo de mis productos
 - ☐ Redes sociales
 - ☐ Otros _____



4.1 Estrategias de venta en mi negocio

Entre estos elementos que nos ayudan a vender están las promociones, que son todas las acciones que realizamos en nuestro negocio para motivar la compra.



Puedes usar este cuadro para inspirarte:

En mi negocio ocupo y puedo aplicar las siguientes promociones:

(seleccionalas)



Oferta por lanzamiento

Precio exclusivo por lanzamiento de un nuevo producto o limitado a las primeras unidades



Producto gratuito

Regalar un producto en la compra de otro de mayor valor. **Funciona cuando se quiere dar a conocer nuevos productos.**



Regalo de premio diferido

Entre más te compren, más beneficios o descuento ofreces.



Precio rebajado

Descuentos en ciertos productos, en ciertos momentos. **Siempre mencionar la vigencia de la promoción.**



Promoción jirafa

Regalar un % adicional del mismo producto.



2x1 o similar

Puedes motivar la compra de mayor volumen o bien tener un 2x1 en días específicos de la semana.



Juegos y concursos



Cupones de descuento



Otras promociones para mi negocio



Demostración en punto de venta y **muestras gratis**



Precios exclusivos en un canal de venta específico



OJO

¡Antes de hacer una promoción asegúrate de revisar los costos de tus productos!

Consejo

No hay una fórmula única, cada negocio va encontrando la fórmula y la combinación más adecuada de promociones y descuentos para su negocio. **¡Anímate a descubrir la tuya!**



4.2 Presencia en redes sociales

Tener nuestras redes sociales personales separadas de las del negocio es una forma de autocuidado. Una forma de preservar nuestros espacios y tiempos.

Vamos a conocer las principales redes sociales y todo lo que podemos hacer en ellas:



Confieso que le tenía un poco de miedo a las redes sociales, pero ahora me agradezco haberme animado a abrirlas.

Me han ayudado a:

- ♥ Posicionar mi negocio
- ♥ Generar CONFIANZA y SEGURIDAD en la compra
- ♥ Escuchar las necesidades y deseos de mi clientela y poder mejorar mi negocio



Facebook para negocios

- Compartir imágenes, videos y noticias.
- Interactuar con los contenidos de tu comunidad.
- Unirte a grupos temáticos de tu interés.
- Seguir a páginas de empresas, marcas o personas públicas.
- Conocer eventos cercanos a ti.
- Vender por medio de Marketplace.



Instagram para negocios

- Subir Fotografías individuales o varias en Carrusel.
- Subir historias que duran 24 horas en la plataforma.
- Subir reels, videos de corta duración.
- Destacar historias que muestren los aspectos más relevantes de tu negocio.



Tik Tok

- Crear y compartir videos con duración desde 5 seg.
- Agregar canciones o audios en tendencia.
- Establecer duración, seleccionar varios clips, cortar y más herramientas de edición de video.
- Interactuar con videos de marcas o influencers.

Ahora que sabes lo que se puede hacer en cada una de estas plataformas, hagamos un ejercicio para identificar en qué situación está tu negocio y qué redes son las más indicadas para tu negocio:

Las redes sociales de mi negocio son:

- ☐ Mi facebook personal
- ☐ Mi instagram personal
- ☐ Facebook para negocio
- ☐ Instagram para negocio
- ☐ Tik tok
- ☐ Otras _____



Las redes sociales que quiero en mi negocio son:

- ☐ Facebook para negocio
- ☐ Instagram para negocio
- ☐ Tik tok
- ☐ Otras _____

Las redes sociales representan para mi y para mi negocio: _____

¡Hagamos comunidad con nuestra clientela, con otras emprendedoras, con otros negocios!

¿Te ha pasado que **no sabes qué publicar** sobre tu emprendimiento o está la sensación de que ya se acabaron las ideas?, ¿Aún no te has animado o has dejado de publicar en tus redes? Es algo más común de lo que parece, **este cuadro te puede ayudar** a planificar tus publicaciones en redes:

Plan de redes

Mes, semana	Día - fecha	Tema	Formato	Objetivo	Plataforma
Marzo, semana 1	Lunes 2 de marzo	Tipos de cortes de pantalones para mujeres	Video	Hacer énfasis en los beneficios de los estilos de pantalones y con ello incentivar la venta	Instagram
Marzo, semana 2	Lunes 9 de marzo	5 formas de combinar un vestido	Video	Mostrar diferentes estilos que se pueden lograr con una misma prenda de vestir	Tik Tok

Ejemplo

Mi plan de redes

Visualiza y escribe los mensajes que quieres comunicar en tus redes:

Mes, semana	Día - fecha	Tema	Formato	Objetivo	Plataforma



Nuestro negocio es único, así como nosotras somos únicas e irrepetibles, por lo que este plan de redes que me sirve a mí puede no servirle a otras personas y viceversa. Puedes crear tus propios formatos o usar este que te compartimos.

4.3 Contenidos que puedo usar para redes sociales



Promociones



Guías



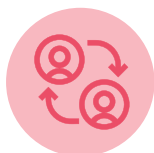
Usos de mi producto



Tips y consejos



Concursos



Post colaborativo



Testimonios



Demostración



Atributos y beneficios de mis productos



Comentarios sobre mis productos o servicios

Más allá de planificar contenidos:

Planificar contenidos para las redes sociales de nuestro negocio:

- **Da calma y tranquilidad** porque nos ayuda a tener una base para publicar sin depender de la inspiración del momento. También nos permite preparar las publicaciones con antelación.
- Nos ayuda a que **las publicaciones se ajusten con nuestros objetivos**, a medir lo que sucede, y a identificar contenidos y potencializarlos.
- Nos ayuda a mejorar nuestra imagen, a ser constantes y a que la clientela nueva sepa que el negocio sigue activo. Esto **genera confianza**.
- Hace que estemos de forma constante en el pensamiento de nuestra clientela, al presentar contenidos atractivos e interesantes que la llevan a tener un vínculo emocional con lo que hacemos. Esto genera **conexión**.
- Al estar en la cabeza de nuestra clientela, nos ayuda a ser la **primera opción** cuando necesitan comprar un producto o servicio como el que ofrecemos.



4.4 Mi camino y mis metas...

Alcanzar más ventas, no sólo significa tener más ingresos o tener un negocio estable, es parte del **camino a la prosperidad**, un camino que puede tomar muchas formas y colores. Hemos aprendido que los sueños pueden materializarse y formar parte de nuestra realidad.

Estamos dando grandes pasos en este camino emprendedor y para seguir avanzando y materializar nuestros sueños, necesitamos establecerlos con **objetivos EMART** (específicos, medibles, alcanzables, realistas y temporales). Definirlos así, nos ayudará a tener una guía y enfocarnos en nuestras METAS.



Ejemplo

M	MISIÓN	Identifico qué quiero y a dónde voy	
E	ESFUERZO	Identifico los recursos, necesidades y esfuerzos para llegar a ello	
T	TIEMPO	Identifico cuándo voy a realizarlo	
A	ACCIÓN	Identifico la serie de pasos que daré para llevarlo a la acción	

Mis principales metas para mejorar mi negocio y lograr mi propósito son:

Para alcanzarlas usaré mis habilidades y conocimientos de:

Consejo

Recuerda revisar y medir constantemente tus objetivos, para conocer los avances y saber si seguir o cambiar las acciones o estrategias.



Árbol de mis logros

Todos los días tenemos logros, y este proceso no es la excepción, todos los días vamos construyendo árbol de nuestros logros, de tesoros.

Es hora de darle forma al tuyo:

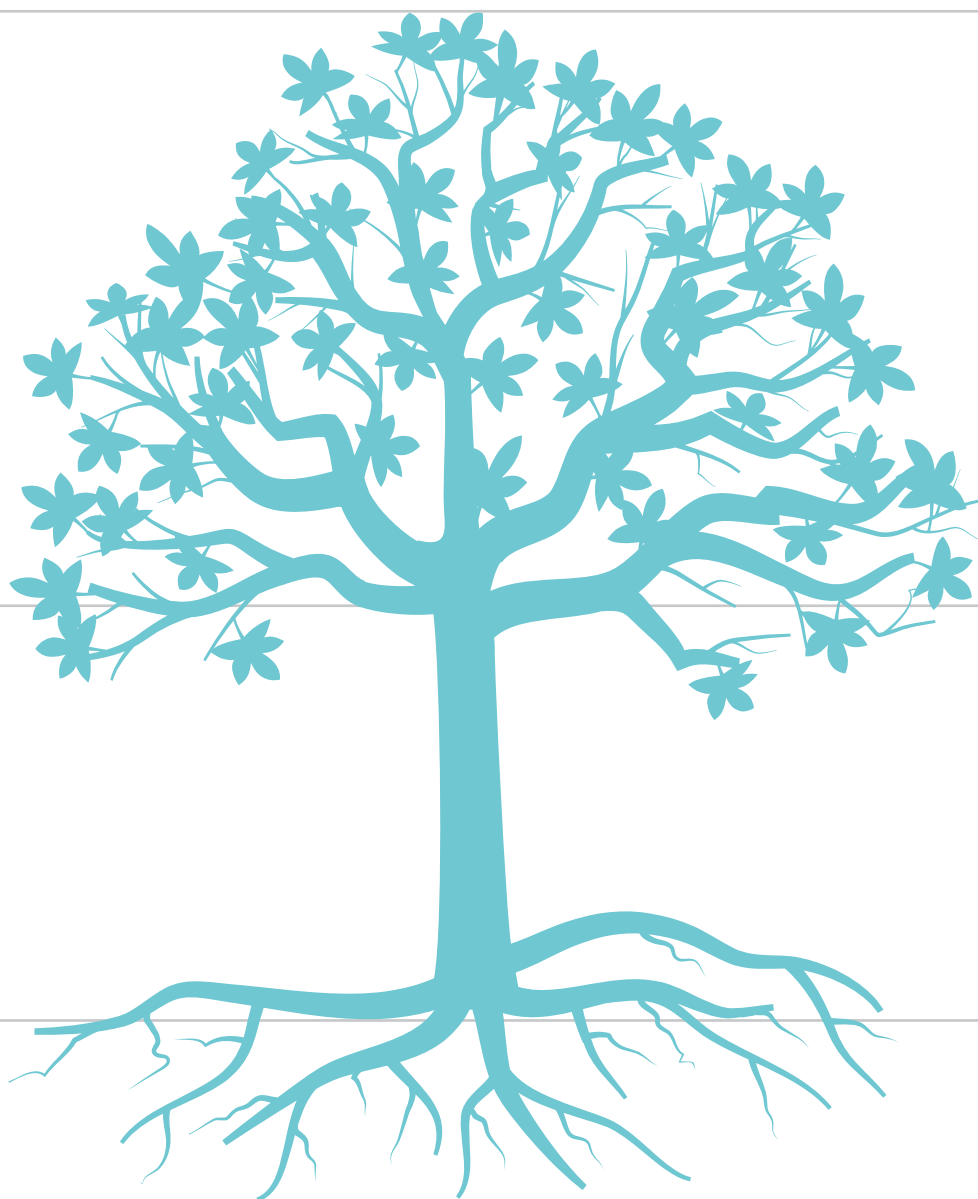
Ve paso a paso:

1. En las raíces coloca las **fortalezas** que te caracterizan y que has descubierto.
2. En el tronco, todos los **aprendizajes y conocimientos** que has obtenido.
3. Entre las hojas y ramas, dibuja los frutos, y en estos anota todos los **logros** que has conseguido en este camino.

3 Mis logros

2 Mis aprendizajes y conocimientos

1 Mis fortalezas



¡Lo logré!

RESUMEN

Completaste este módulo y estás lista para alcanzar más ventas.
Recuerda:

Mis promociones

Pueden impulsar y motivar las ventas de mi negocio. Siempre que las utilice revisaré mis costos para asegurar que sigo teniendo ganancias.



Redes sociales en mi negocio

Me ayudan a generar confianza y conectar con mi clientela. Planificar lo que publico puede impactar positivamente en mí y en mi negocio.

Mis metas

Me ayudan a trazar un camino. Necesito saber dónde estoy y con lo que cuento para poder materializar mis sueños y alcanzar mi propósito.

Mis descubrimientos en este módulo: Anota aquí tus aprendizajes, descubrimientos, cómo te sientes al terminar esta parte de tu camino:

Descubrí:

Me siento:



¡Soy dueña de mi camino!

¡Celebremos este logro!

Has concluído tu programa **Mejoro mi negocio**

Mis siguientes pasos:

Me cuido para cuidar, mejorar y hacer crecer mi negocio.



Me permito **avanzar a mi ritmo** motivada por mis sueños.

Reflexiono sobre todo lo aprendido, las **nuevas formas de hacer y crear.**



Sigo desarrollando mis habilidades con todos los programas y recursos que hay en **www.emprendepromujer.org**



Desbloqueaste el siguiente nivel.

Tu camino no se detiene, puedes seguir impulsando tu negocio con el siguiente programa de **Emprende Pro Mujer**



Mejoro mi negocio



Fortalezco mi negocio