EMPRENDE pro mujer

MANUAL DEL PARTICIPANTE

¡Soy_____
y estoy emprendiendo!

COMIENZA
TU NEGOCIO

¿QUÉ ES COMIENZA TU NEGOCIO DE EMPRENDE PRO MUJER?

Objetivo

Contribuir a tu empoderamiento como emprendedora a través del desarrollo de habilidades personales y conocimientos para el fortalecimiento de tu negocio, acercándote herramientas sencillas y prácticas para mejorar la gestión de tu negocio y tus procesos de ventas.

Beneficios

Aplicar herramientas sencillas y fáciles para mejorar la venta de tu producto o servicio

Decidir lo que quieres aprender

Fortalecer tus habilidades personales y de emprendedora

Aprender a tu ritmo y a tus tiempos

Aprender temas que te ayudan a cubrir tus necesidades

Formar parte de una comunidad de apoyo de emprendedoras

Cuaderno de herramientas para usar en todo momento

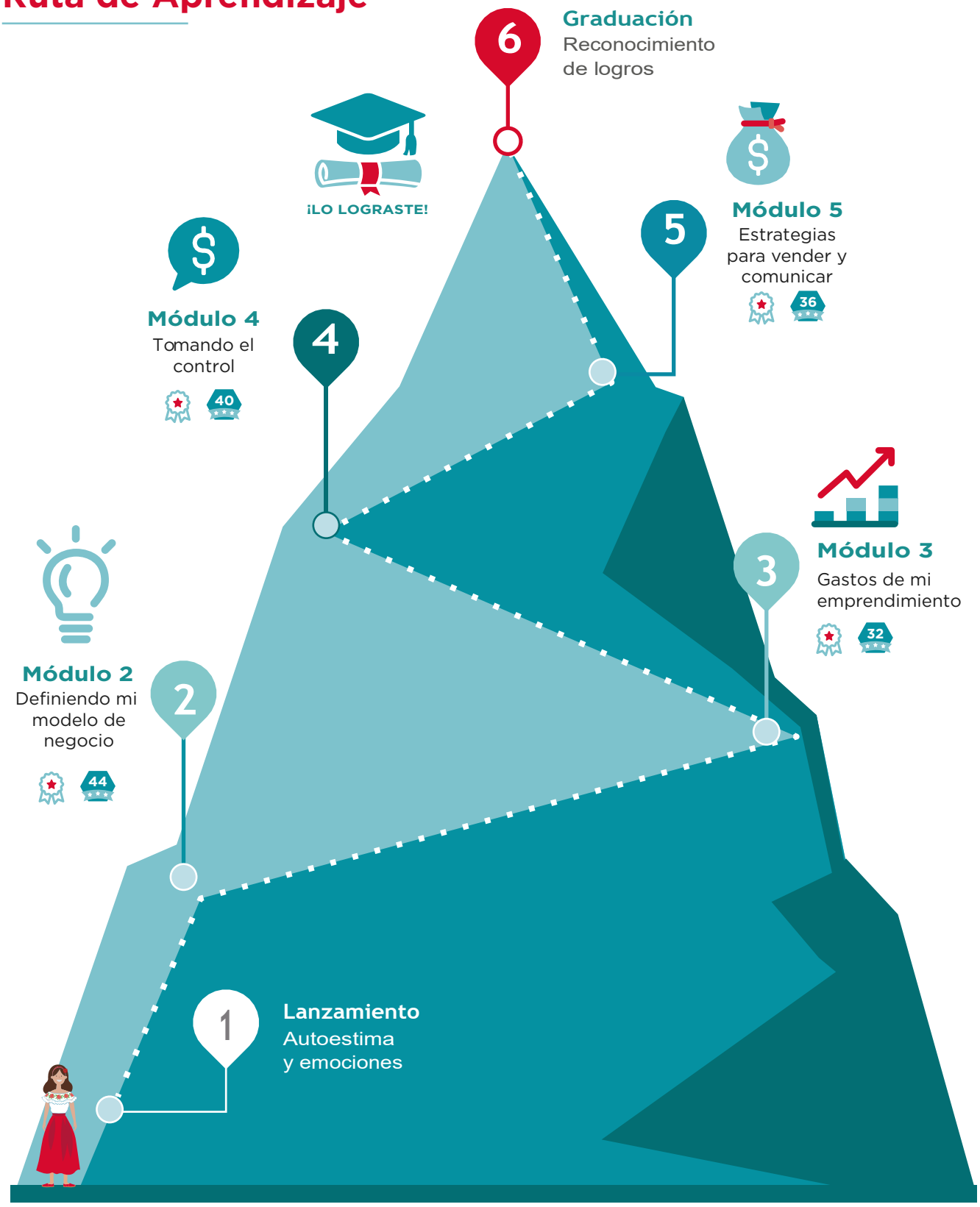
Reconocimientos semanales al acumular puntos por cada actividad

Diploma de participación

¿QUÉ APRENDERÁS?

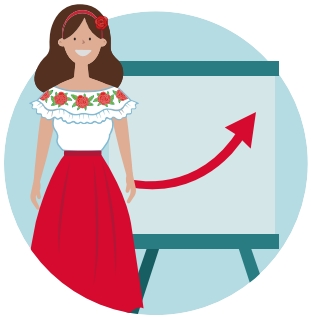
- Fortalecerás tu autoconfianza y autoestima.
- Mejorarás tus habilidades de comunicación.
- Tendrás conocimientos para tomar mejores decisiones ante las crisis.
- Administrarás mejor tu negocio
- A utilizar redes sociales y otras herramientas para mejorar tus estrategias de venta.
- Herramientas para mejorar tus finanzas personales y separar las de tu negocio.
- A definir objetivos, metas y planes para cumplirlas.
- Cómo atraer nuevos clientes.

Ruta de Aprendizaje



Insignia Puntos a lograr

Módulos



1 6

Módulos presenciales

Los módulos 1 y 6 son presenciales.

- Se dará tolerancia de 10 minutos.
- Se otorga un punto extra por puntualidad.
- Se entrega Manual de participante para las siguientes sesiones.

2 3 4 5

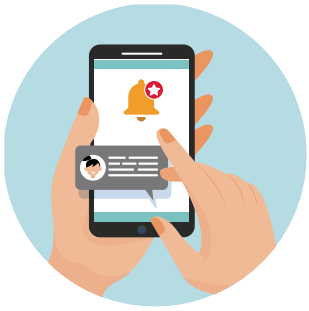
Módulos virtuales

Los módulos 2, 3, 4 y 5 son virtuales, uno cada semana.

- Se envían por WhatsApp.

Cada módulo está conformado por 4 a 5 micro actividades prácticas (herramientas).

- Son herramientas en formato de audio, imagen o texto.
- Se quedan en el catálogo de WhatsApp para su consulta posterior.
- Las actividades se realizan entre semana, de lunes a viernes.
- Cada una requiere aproximadamente entre 30 y 50 minutos.
- Se recomienda que envíes tus actividades de forma diaria para que no se te acumulen y puedes ganar puntos extra, pero no te preocupes si no te es posible, puedes enviarla en otro momento cuando se ajuste mejor a tus tiempos y actividades. Recuerda que todo en este proceso es flexible.



Retos

Al final de cada semana, tendrás la opción de realizar retos personales y de contenido optativos, esto con la finalidad de fortalecer tu autoestima y desarrollo personal, y para que tengas más herramientas para mejorar tu negocio.

Son opcionales, si no los puedes hacer no te preocupes, no pasa nada, pero si los haces te dan puntos extra.

Puntos y reconocimientos

Los puntos se obtienen por diferentes motivos y se van registrando diariamente por la facilitadora.

GANAS PUNTOS POR	
SESIONES PRESENCIALES	**SESIONES VIRTUALES**
•Participación individual o en equipo: 2 puntos •Puntualidad: 1 punto	•Reto oro 4 puntos •Reto diamante 8 puntos •Entrega el mismo día que se envía actividad: 2 puntos adicionales

Reglas

•Los puntos se registran diariamente una vez se manda la evidencia de la actividad terminada a la facilitadora, en el grupo de WhatsApp.

•En la graduación se reconocerán a las personas que hayan logrado acumular más puntos.

SÓLO SE GRADÚAN LAS PERSONAS QUE HAYAN ACUMULADO POR LO MENOS 88 PUNTOS EN TODO EL CURSO DE COMIENZA TU NEGOCIO.

Insignias

Cada módulo otorga una insignia que acredita que conoces un tema:

•Modelo de negocio
•Costeo
•Estrategias de venta
•Finanzas básicas

Obtienes la insignia al entregar por lo menos el 70% de las herramientas completadas en la semana.
Nota: Estas insignias no tienen valor oficial, son para reconocimiento interno en Pro Mujer.

Sobre la facilitadora

Contarás con una facilitadora que te acompañará en toda la ruta de aprendizaje y quien te ayudará a resolver dudas sobre los temas o las herramientas.

•Estará disponible de lunes a viernes de 10:00 a.m. a 06:00 p.m. por teléfono y mensaje de WhatsApp.

•En caso de ser necesario, te dará un seguimiento personal o por teléfono una vez por semana para apoyar con tu aprendizaje.

•Se asegurará que tengas tu material con tus herramientas.

•Llevará el registro de asistencias, entregas de evidencias y conteo de puntos.

Graduación

1. Completa cada módulo a tu ritmo y a tus tiempos, lo ideal es que diariamente puedas enviar tus herramientas resueltas.
2. Decide qué quieres aprender: puedes realizar módulos optativos para especializar tus conocimientos.
3. Participa en el grupo de WhatsApp subiendo tus evidencias e intercambiando experiencias con tus compañeras.
4. Aclara tus dudas con tu facilitador(a) en las sesiones semanales en vivo, o en todo momento en el grupo de WhatsApp o por mensaje privado.
5. Sólo se requiere acumular 88 puntos como mínimo en todo el curso para graduarte.
6. Obtén tu diploma de graduación.

Calendario de actividades

		SEMANA 1					SEMANA 2					SEMANA 3					SEMANA 4					
MÓDULO	DL	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	DG
1. LANZAMIENTO																						
2. DEFINIENDO MI MODELO DE NEGOCIO																						
3. GASTOS DE MI EMPRENDIMIENTO																						
4. ESTRATEGIAS PARA VENDER Y COMUNICAR																						
5. TOMANDO EL CONTROL																						
6. GRADUACIÓN																						

- Sesiones presenciales
- Sesiones virtuales
- Sesiones online en vivo

Día de lanzamiento _____

Compromisos

Para lograr el objetivo de sacar provecho de todos los beneficios, requerimos tu compromiso para:

PARTICIPACIÓN	PRESENCIA VIRTUAL	COMUNICACIÓN
Asistir a TODAS las sesiones presenciales puntualmente y participa al menos en una de las sesiones virtuales en vivo cada semana.	Realizar TODAS las actividades de las sesiones virtuales enviando tus evidencias y participando activamente en el grupo de WhatsApp. Recuerda que tú puedes definir tus tiempos.	Mantener la comunicación con la facilitadora siempre que tengas dudas, comentarios o requieras asesoría, así como con tus compañeras para compartir tus experiencias y aprendizajes.

RECUERDA QUE LAS PARTICIPANTES POR GRUPO SON LIMITADAS Y ESTE ES UN PROGRAMA ÚNICO. ¡APROVÉCHALO AL MÁXIMO! NOSOTROS ESTAREMOS AHÍ PARA APOYARTE EN TODO MOMENTO

Reglamento interno

- Todos los comentarios son valiosos.
- Respetar los comentarios y aportaciones de las compañeras.
- Para dar retroalimentación siempre usar frases en positivo.
- No ocupar palabras que denigran/humillan.
- No se puede vender, promocionar u ofertar servicios o productos.
- No interrumpir cuando alguien más habla, esperar turno para hablar.
- Ser puntuales, respetemos el tiempo propio y de las demás.
- Expresa siempre tus dudas, espera tu turno para hablar.
- Respetar los horarios de descanso, no mandar mensajes en el grupo de WhatsApp tarde en la noche, madrugada o muy temprano.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
-

EMPRENDE pro mujer

MÓDULO 1. LANZAMIENTO

Al final de este módulo conocerás:

1. Cómo funciona el programa, los requisitos de graduación y aclararás dudas.

2. Qué es el autoconcepto, la autoestima y reconocimiento de emociones para formarse un autoconcepto

Habilidades a desarrollar

- Fomentar ambientes seguros.
- Creación de comunidad.
- Integración.
- Autoestima.
- Autoconfianza.
- Liderazgo.
- Creatividad.
- Roles de género.
- Inteligencia emocional.
- Gestión de las emociones.

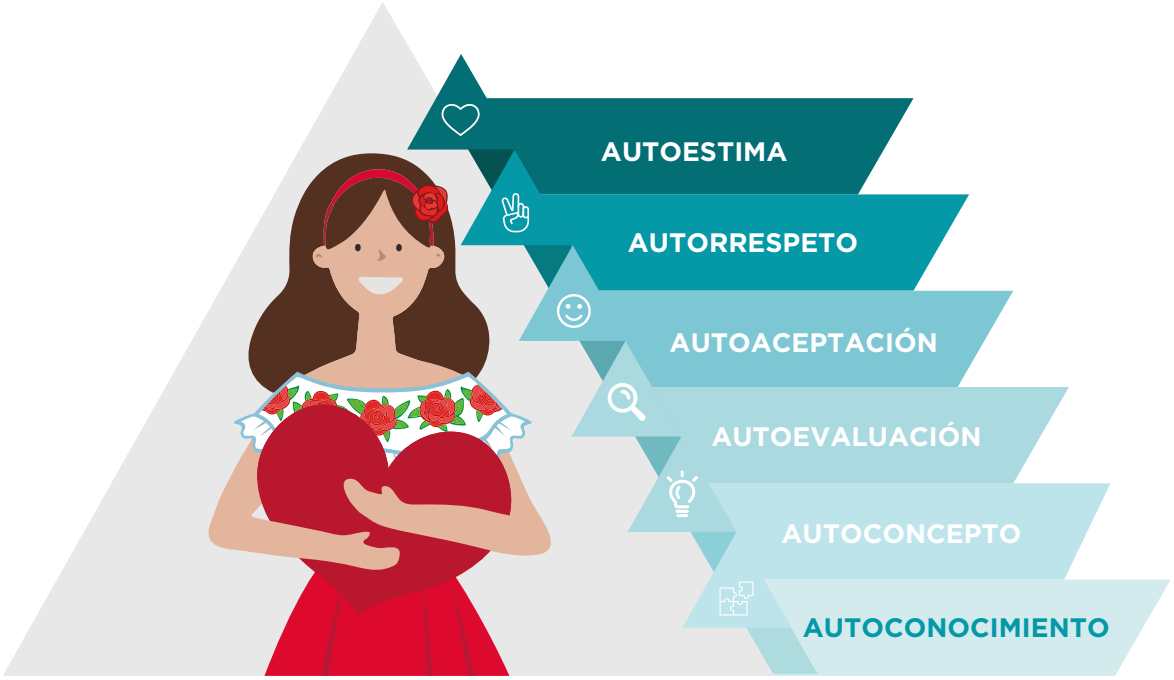
Conociéndome

Quienes emprenden se conocen, tienen claro sus sueños, metas y los pasos para lograrlas.

Tienen un autoconcepto que les define como capaces de llevar a cabo todo lo que se proponen y se autoevalúan con amor, reconociendo que son seres humanos con virtudes y defectos, y que eso está bien.

Se aceptan como son y se auto respetan por todo lo que han logrado, lo que hace que tengan una autoestima sana que les da la fuerza y la confianza para liderar y alcanzar sus objetivos.

A esto le llamamos la pirámide de la autoestima. Como ves, en la pirámide la autoestima se construye a partir del autoconocimiento y la definición de nuestro autoconcepto.



Y cuántas veces ese autoconcepto se ve influenciado por cómo nos define la sociedad, la familia, los roles que nos asignan.

Lo que debemos darnos cuenta es que, de forma independiente, tenemos el poder para definir nuestro autoconcepto con base en quien realmente somos, nuestros deseos, sueños, metas, fortalezas, debilidades.

Desarrollo del Autoconcepto positivo

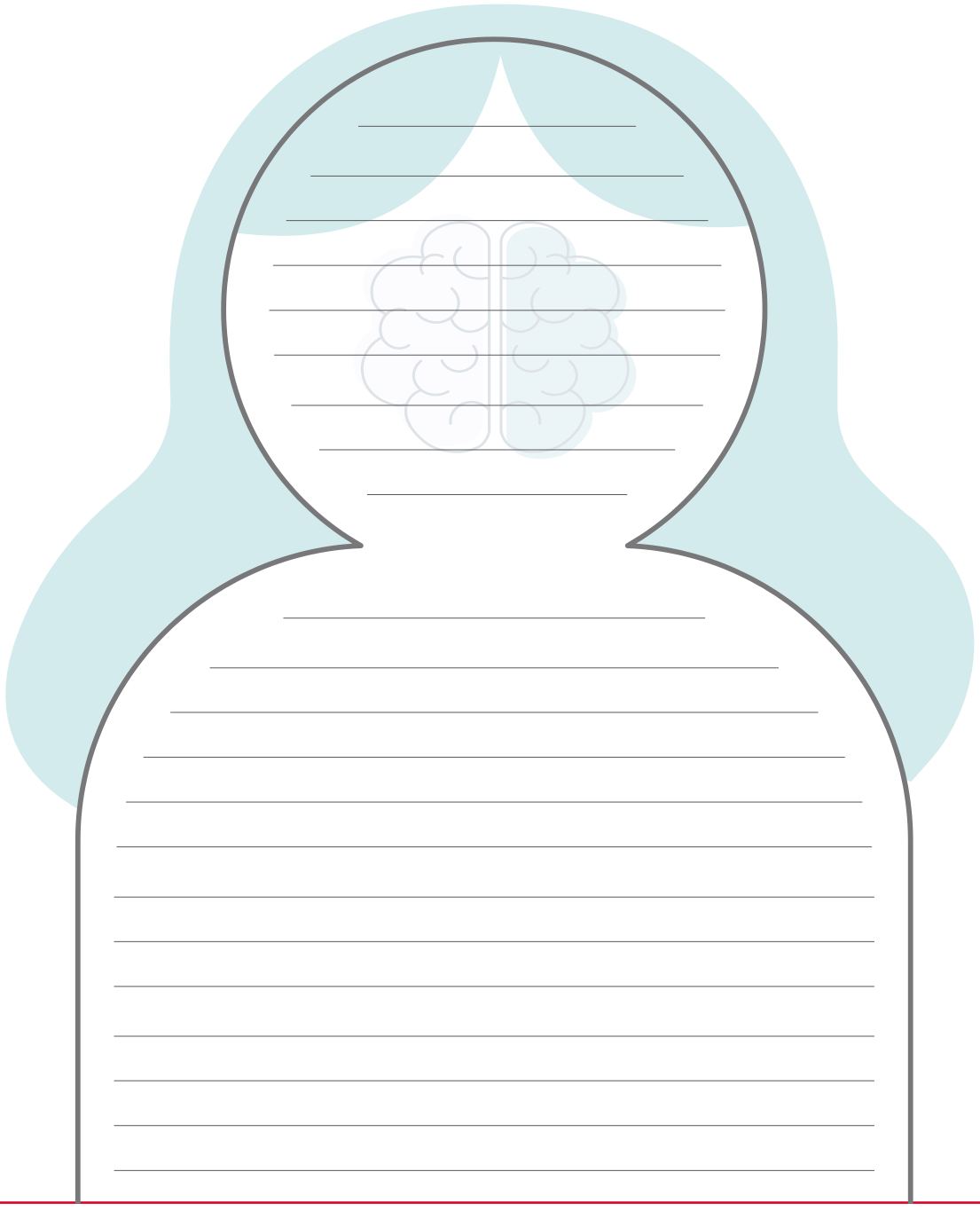
- El autoconcepto es la opinión que uno tiene respecto a sí mismo.
- Cuando nacemos, no sabemos quiénes somos ni dónde estamos.
- Dependemos de quienes están a nuestro alrededor para formarnos.
- Es una idea aproximada del mundo, de las personas y de nosotras mismas.
- Así, por cómo nos tratan y lo que dicen de nosotras, vamos desarrollando el concepto del Yo o autoconcepto.

★ RETO ORO ★

Reto Personal: Avatar de tu persona

Contesta a las preguntas: ¿quién soy yo?, ¿cómo me defino?

Este avatar es tu autorretrato, por ello trata de llenarlo con honestidad, concéntrate en quién realmente eres, con todas tus fortalezas, lo que te hace ser quién eres, tus sueños, metas, gustos y hasta tus debilidades. Y recuerda, este ejercicio es sólo para ti.



Actividad. Gestión de las emociones

1. En la primera columna enlista todas las emociones que has sentido esta última semana, recuerda que no hay emociones buenas o malas, todas tienen una función.
2. ¿De qué color es esa emoción? Ilumina el círculo de la segunda columna según corresponda.
3. En la tercera columna anota en qué parte del cuerpo sientes esa emoción.

¿QUÉ EMOCIONES HAS TENIDO ESTA SEMANA?	¿DE QUÉ COLOR ES?	¿EN QUÉ PARTE DEL CUERPO LA SIENTES?

Cuando contenemos algunas emociones es posible sentir algunos síntomas no sanos para nuestro cuerpo. Aquí te enlistamos algunos de ellos y te damos consejos rápidos que puedes seguir para evitar que las emociones te afecten.

Posibles síntomas cuando retenemos emociones:

- Palpitaciones o elevación de nuestra frecuencia cardiaca (taquicardia).
- Sensación de ahogo, con respiración rápida.
- Opresión en pecho.
- Miedo o pánico.
- Sudoración o escalofríos.
- Temblores.
- Náuseas o molestias abdominales.
- Mareo.
- Sensación de entumecimiento u hormigueo.

Consejos rápidos para reducir estos síntomas:

Respiración 5-5-10

Debes inhalar durante 5 segundos, mantener el aire otros 5 segundos y exhalar por 10 segundos. Es importante que pongas toda tu atención en cómo el aire entra y sale de tu cuerpo, y nada más. Esto te enfocará en el presente.

Experiencia positiva

Cuando te sientas así, recuerda una experiencia linda, divertida, donde te hayas sentido feliz, trata de al menos pensar así por un minuto.

Relajación muscular

Cuando estés en un lugar cómodo (sillón, cama), cierra los ojos, pon música que te guste y ve relajando conscientemente cada parte de tu cuerpo. Mentalmente ve recorriendo todo tu cuerpo empezando por la cabeza y terminando en los dedos del pie.

Parte fundamental de la autoestima es reconocer nuestros derechos, aquí puedes conocer una lista de todos los derechos asertivos que podemos ir practicando día a día para fortalecer nuestro yo.

Derechos para tu auto cuidado

1. Tienes derecho a que te traten con respeto y dignidad.
2. Tienes derecho a equivocarte y a hacerte responsable de tus propios errores.
3. Tienes derecho a tener tus propios valores y opiniones.
4. Tienes derecho a tener tus propias necesidades y que éstas sean tan importantes como las de los demás.
5. Tienes derecho a ser el único juez de ti misma, a experimentar y a expresar tus propios sentimientos.
6. Tienes derecho a cambiar de opinión, idea o línea de acción.
7. Tienes derecho a protestar cuando te tratan de una manera injusta.
8. Tienes derecho a cambiar lo que no te es satisfactorio.
9. Tienes derecho a detenerte y pensar antes de actuar.
10. Tienes derecho a pedir lo que quieres o necesitas (y la otra persona tiene derecho a decirte que NO).
11. Tienes derecho a ser independiente.
12. Tienes derecho a decidir qué hacer con tu propio cuerpo, tu tiempo y tus propiedades.
13. Tienes derecho a hacer menos de lo que humanamente eres capaz de hacer.
14. Tienes derecho a ignorar consejos de los demás.
15. Tienes derecho a rechazar peticiones sin sentirte culpable o egoísta.
16. Tienes derecho a estar sola, aún cuando los demás deseen tu compañía.
17. Tienes derecho a no justificarte ante los demás.
18. Tienes derecho a decidir si quieres o no responsabilizarte de problemas de otros.
19. Tienes derecho a no anticiparte a necesidades y deseos de los demás.
20. Tienes derecho a no estar pendiente de la buena voluntad de los demás.
21. Tienes derecho a elegir entre responder o no hacerlo.
22. Tienes derecho a hacer cualquier cosa mientras no se violen los derechos de otra persona.
23. Tienes derecho a sentir y expresar dolor.
24. Tienes derecho a hablar sobre un problema con la persona implicada y en casos límites en que los derechos de cada uno no están del todo claro, llegar a un compromiso viable.
25. Tienes derecho a escoger no comportarte de una forma asertiva.

Actividad optativa. Reflexión

Retomando el autoconcepto, contesta estas preguntas para ti:

¿Qué es para ti amarte?

¿Cómo te amas?

Una persona con autoestima sana es....

Una persona con autoestima baja es...

EMPRENDE pro mujer

MÓDULO 2.
DEFINIENDO MI MODELO DE NEGOCIO

Al final de este módulo:

Aplicarás herramientas rápidas para ir diferenciando y fortaleciendo el modelo de negocio de tu emprendimiento.

Habilidades a desarrollar

- Comunicación.
- Identificación de logros.
- Análisis de la realidad.
- Toma de decisiones.
- Creatividad.
- Autoconcepto y autocuidado.
- Objetivos y metas.
- Comunicación.
- Hábitos de aprendizaje.

Descripción de emprendimientos

En el módulo anterior trabajaste sobre tu persona, ahora vamos a fortalecer el emprendimiento. Lo primero es definir muy bien lo que hacemos para poder comunicarlo eficientemente a nuestra clientela y con ello impactar en las ventas.

- **Abarrotes Kais.** Una tienda donde puedes pagar tus servicios con tarjeta y un gran surtido de abarrotes.
- **Artezanía Raíces México.** Cooperativa de gestores y artesanos que producimos, promovemos, difundimos y vendemos arte popular mexicano.
- **Chana Triqui.** Marca de moda mexicana en donde se fusionan las habilidades de artesanas Triqui con talleres impartidos por diseñadoras de moda, generando artesanía textil con tendencia contemporánea.
- **Cochinita Inc.** Los años nos respaldan para conservar el sabor y la tradición de la Cocina Yucateca y el inigualable sabor de nuestra deliciosa Cochinita Pibil. ¡Quítate el antojo!
- **El Zorro abarrotero.** La central de abastos de la esquina.

RETO DIAMANTE

¡Inspírate con estas descripciones!

8

Utiliza la siguiente tabla para elaborar la descripción de tu emprendimiento y compártela en el grupo de WhatsApp para que conozcamos tu negocio.

Recuerda que es importante poder transmitir a tu clientela qué haces de forma simple y clara, esto te ayudará a que las personas sepan qué tipo de productos o servicios puedes ofrecerles.

¿Cuál es el nombre de tu emprendimiento?	
¿Qué tipo de productos o servicios ofreces?	
¿Cuál es la característica principal de tus productos o servicios?	
¿Cuál es el beneficio que obtiene tu clientela al comprar contigo?	

Modelo de Negocio

Un modelo de negocio es la forma en la que funciona tu emprendimiento. A grandes rasgos te permite definir con claridad a qué te dedicas. Para ello contesta las siguientes preguntas.

¿CÓMO FUNCIONA TU NEGOCIO Y SÍ ES RENTABLE*?

¿Qué vendes?
¿A quién le vendes?
¿En dónde vendes?
¿Qué te hace diferente?

*Rentable= que te genera suficientes ingresos para pagar los costos de producción y además te deja una ganancia

★ RETO ORO ★

Responde las 4 preguntas y comparte tus respuestas en el grupo de WhatsApp. 4

1.- ¿Qué vendes?	
2. ¿A quién le vendes?	
3. ¿En dónde vendes?	
4. ¿Qué te hace diferente?	

Diferenciador

Con el fin de hacer más atractivo el emprendimiento, es importante identificar con claridad los diferenciadores del negocio. Te recomendamos seguir los siguientes pasos:

1. **Identifica qué es lo que hace diferente tu emprendimiento.** Puede ser la variedad, la cercanía, los precios más bajos (asegúrate que así sea), los horarios, la facilidad de pago que tienen los clientes, comodidad para adquirir tus productos. ¿Qué otras cosas se te ocurren?
2. **Haz una lista de todas las ideas que tienes**, todavía no descartes ninguna, todas te pueden servir.
3. **Analiza cuáles son las ideas que te parecen más llamativas.**
4. **NO uses palabras que todos usan:** calidad, personalizado, la mejor atención al cliente, innovador. Puedes buscar sinónimos. Al ser palabras que casi todos usan no lograrás diferenciarte rápidamente.
5. **Revisa la descripción del negocio** que nos compartiste el día de ayer y asegúrate que mencionas claramente tu diferenciador. Entre más breve sea, más fácil será que el cliente lo recuerde.

RETO DIAMANTE

¡Encuentra lo que te hace diferente!

Con ayuda de la siguiente tabla identifica cuál qué hace diferente a tu negocio y compártelo en el grupo de WhatsApp. 8

Toma en cuenta que tu diferenciador es lo que hará que tu clientela decida comprarte a ti y no a tu competencia. Piensa muy bien en aquello que puedes hacer distinto a los demás y que le da un valor agregado a tus productos o servicios. Recuerda evitar frases que todos usan como “producto personalizado” o “Tenemos la mejor calidad”.

¿Qué tienen tus productos o servicios que es igual a otros productos en el mercado?	
¿Qué tienen tus productos o servicios que nadie más tiene? Haz una lista con todo lo que se te ocurra	
De la lista que hiciste ¿Cuál es la característica que más llama la atención y satisface mejor las necesidades de tu clientela?	
En pocas palabras, ¿Cómo explicarías a tu clientela qué te hace diferente a tus competidores?	

Necesidades reales de la clientela

Herramienta para identificar necesidades

Ahora, para conocer mejor tu negocio, lo primero que se tiene que hacer es identificar las necesidades reales del cliente. Una técnica para encontrarlas es los “3’s por qué”, la cual consiste en:

Hacer las preguntas correctas, por qué, por qué, por qué: si le preguntas directamente a una persona qué necesidad tiene es posible que no sepa qué contestar o te diga por ejemplo necesito un refresco, cuando aquí la necesidad es saciar la sed, y eso puede hacerse de muchas otras formas, no sólo con un refresco. Entonces las preguntas correctas son los 3 “por qué”, siempre cuestiona por qué quiere esto, y repite el “por qué” hasta que llegues a la necesidad básica como en el ejemplo del refresco.

Recuerda que la necesidad no es un producto o servicio, es el por qué quiere el cliente ese producto o servicio.

¿POR QUÉ COMPRARÍA UN...	¿POR QUÉ?	¿POR QUÉ?	¿POR QUÉ?	NECESIDAD
Ejemplo: Hamaca	Porque me gusta	Porque es artesanal	Porque puedo descansar cómodamente	Descansar cómodamente en un objeto hecho a mano que se ve bien.

Ahora anota tus productos y reflexiona porque la clientela la compra.
Como llenaste el cuadro anterior, pero ahora con los productos de tu negocio

¿POR QUÉ COMPRARÍA UN...	¿POR QUÉ?	¿POR QUÉ?	¿POR QUÉ?	NECESIDAD
Ejemplo: Celular	Porque necesito y quiero un celular.	Para mantenerme en comunicación.	Para trabajar, para comunicarme con mi familia y amigos.	Comunicarme

Comparador

Ahora que tienes más claras las necesidades que resuelve tu negocio, toca el momento de observar otros productos o servicios que se parecen a los generados por ti. Al comparar, **no estás copiando ideas,** lo que estás haciendo es aprender qué te gusta de los demás y qué cosas no quieres hacer en tu negocio.

Para completar la siguiente tabla puedes **buscar en redes sociales** productos o servicios como los tuyos, o puedes también **salir a buscarlos en bazares, mercados o cerca de donde vives.**

Lo importante es tener información que te permita aprender buenas prácticas para tu negocio.

Nombre de la Competencia	¿Qué productos o servicios similares a los míos vende?	¿En qué es diferente a lo que yo ofrezco?	¿Cómo son sus precios? (Más altos, iguales o más bajos que los míos)	¿Qué puedo mejorar en mi a partir de mi observación?
Ejemplo: Tienda de artesanías	Servilletas bordadas a mano	Mis bordados tienen diseños únicos, los de esta tienda son todos iguales	Mis precios son más bajos que los de esta tienda	Sus redes sociales están llenas de fotos y tiene entrega a domicilio.
Competencia 1				
Competencia 2				
Competencia 3				

Al finalizar reflexiona:

¿Tu producto puede mejorarse para llamar más la atención? Sí o no y por qué.

¿Los precios de mis productos podrían o deberían cambiarse para estar en el mismo rango que la competencia? Sí no y por qué.

¿La manera en la que comunico o muestro mis productos necesita mejoras?
Sí o no y qué te gustaría mejorar

RETO DIAMANTE

Completa ambas herramientas, analiza lo que puedes aprender de la competencia y compártelo en el grupo de WhatsApp. Anota tus resultados en la tabla anterior.