



Programa Mentorización de Emprendedores “180 días para el Éxito”





¿Qué es “180 DÍAS PARA EL ÉXITO”?

- Un **programa de Mentorización experto**, compuesto por un equipo de mentores pluridisciplinarios y con una experiencia dilatada en el mundo de la empresa, que combina la teoría con la práctica, para poder obtener el éxito en la aventura emprendedora.
 - Es un **programa novedoso**, ya que por primera vez se van a combinar, todas las herramientas, disciplinas, técnicas, y apoyos, que un Emprendedor/Empesario necesita a la hora de abordar un proyecto empresarial y convertirlo en una realidad y en un negocio exitoso,.
 - **Un acompañamiento en la práctica**, sobre los primeros pasos de la gestión empresarial, la preparación mental del emprendedor, la idea y propuesta del mercado, su constitución, la financiación y las propuestas para los clientes, con el único objetivo de convertir en realidad el proyecto a emprender. **“learningbydoing”**

¿Por qué un programa así?

El **80% de las empresas que empiezan cierran antes del primer año**. Y esto se debe principalmente a la falta de conocimientos empresariales de los emprendedores y, sobre todo, a la falta de actitud mental y emocional como emprendedor.

Por otra parte, hay que tener en cuenta el testimonio más repetido y escuchado en los últimos años por cientos de emprendedores en nuestro país: *“Hay una gran oferta formativa en el mercado. He acudido a múltiples y variadas formaciones de todo tipo, Master, seminarios, cursos, talleres, y programas específicos, pero sigo sin saber qué hacer para arrancar mi negocio. ¿Por dónde empiezo, quien me ayuda a buscar la financiación?!...”*

Precisamente, si algo es imprescindible en cualquier idea, es la conversión a la realidad, el poner en práctica la teoría y comenzar a dar pasos firmes en la creación del proyecto y su puesta en marcha.

¿Qué objetivos se consiguen?

- Que el emprendedor no tenga que aprender del doloroso *“prueba-error”*, o abandone por el camino (pasando a formar parte del 80% de las empresas que cierran en el primer año de vida), y que pueda aprovechar la experiencia de sus mentores.





Tras el programa, en Emprendedor estará **entrenado y con su negocio en marcha**, no sólo aprenderá disciplinas y capacidades técnicas necesarias para ser un buen gerente de empresa, sino también en los valores y actitudes personales necesarias para la consecución de sus sueños, con un programa que presta especial atención al desarrollo personal.

EL PROGRAMA

ESTÁ COMPUESTO POR **18 SESIONES DE TRABAJO CONJUNTO (DE ENTRE 90-120 MIN.) DE FORMA PRESENCIAL/VIDEOCONFERENCIA Y HERRAMIENTAS PARA TRABAJO INDIVIDUAL**, donde se tratará el contenido del tema “in situ” con las herramientas de gestión correspondientes y se definirá un plan de acción para cumplirlo sobre las distintas áreas que se indican a continuación:





1. LA PERSONA. YO EMPRENDEDOR

- a. Historia, trayectoria
- b. Fortalezas y Limitaciones
- c. DAFO personal

2. LA IDEA

- a. Descripción genérica:
- b. Tipos de Clientes y Elección del Perfil de Cliente
- c. Entender su Mapa de Viaje del Cliente
- d. Relación genérica de Productos/Servicios

3. EL MODELO DE NEGOCIO

- a. Objetivos básicos de la empresa.
- b. Qué problema resuelvo. A quién.
- c. Análisis del sector
- d. Factores clave de éxito y Riesgos principales
- e. Análisis de Competidores. Fuerzas de Porter
- f. El mercado objetivo: clientes y demanda
- g. Ventajas Competitivas y posicionamiento estratégico
- h. Propuesta Única de Valor y validación de la misma- PMV. Viabilidad y escalabilidad del modelo**
- i. Proveedores y Otros Partners
- j. Estructura de Ingresos
- k. Recursos y Actividades Clave
- l. Estructura de Costes
- m. Valoración y Ajustes al Modelo de Negocio

4. EL PLAN DE EMPRESA

- a. Plan de Marketing
 - i. La Oferta al mercado: productos y servicios
 - ii. Precios
 - iii. Distribución
 - iv. Comunicación y Promoción
 - v. Servicio postventa y Atención al Cliente





- b. Organización y Gestión
 - i. Estructura societaria y aspectos jurídicos
 - ii. Equipo humano. Con qué EQUIPO cuento.
 - iii. Instalaciones y Equipamiento
 - iv. Sistemas de información
 - v. Seguros
 - vi. Fiscal y Laboral

- c. Plan Comercial
 - i. Objetivos de venta
 - ii. Plan de Ventas
 - iii. Redes comerciales
 - iv. Psicología de la venta

- d. Plan Financiero
 - i. Ingresos
 - ii. Inversiones
 - iii. Gastos
 - iv. Tesorería
 - v. Rentabilidad
 - vi. Financiación : **Cuánto dinero necesito. Cómo lo consigo**
 - 1. Financiación externa, autofinanciación**
 - 2. Créditos, inversores, socios**
 - 3. Subvenciones y ayudas**
 - 4. Fondos ICO- BEI, ENISA, CDTI, Crowdfunding, Business Angels, etc.**
 - 5. Plan B: Venta, salida, etc.**
 - 6. Acompañamiento integral hasta consecución de fondos.**

5. PLAN DE ACTUACIÓN

- a. Actividades
- b. Calendario
- c. Responsables.
- d. Resultados
- e. Indicadores de control
- f. Seguimiento y Control





6. VERIFICACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

- a. Viable
- b. Factible
- c. Invertible

7. PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO

¿Quién dirige el proyecto?



MARILO SANCHEZ FUENTES

- CEO y Fundadora de CAMPUS –EMPRENDEDORES
- *Empresaria, Consultora y Mentora de Emprendedores.*
- *Es Economista, MBA, Master Dirección Marketing y Master en Coaching, PNL e Inteligencia Emocional. Experta en PNL, Liderazgo y Formadora. Experta en desarrollos de modelos de Expansión y Franquicias.*
- *En los últimos años ha apoyado a cientos de Emprendedores y Empresarios a poner en marcha sus negocios, mejorar los resultados de sus empresas y desarrollar planes de Expansión y Franquicias.*

