

**EMPRENDE**  
TUS IDEAS

# MI PRIMER EMPRESARIATO

Fiore  
#SINLÍMITES



En esta guía para emprendedoras Fiore, **podrás encontrar algunas recomendaciones que te ayudarán a iniciar de manera exitosa tu emprendimiento.**

Comencemos por lo primero

¿YA SABES?  
EN QUE EMPRENDER?



## 1.1 Identifica tus habilidades



Para iniciar un emprendimiento es importante que tengas muy claro qué es en lo que quieres emprender, para esto puedes iniciar identificando tus **habilidades**, en lo que **eres buena** y lo que te **gusta hacer**. Puedes tomar algún curso para perfeccionar tus habilidades y no olvides este consejo:

# EMPRENDE EN ALGO QUE TE APASIONE

Si amas lo que haces tendrás el entusiasmo y fortaleza necesaria para enfrentarte y resistir a las situaciones difíciles que se presenten.



## 1.2 Administra tu tiempo

Es importante que establezcas tiempos adecuados para cada una de tus actividades, así no descuidarás ninguno de los rubros de tu vida. Puedes iniciar **haciendo una agenda** donde escribas todas tus **actividades y horarios**, así podrás tener un mejor panorama de tus tiempos y organizarte.

No olvides seguir las siguientes recomendaciones.



Si tienes un empleo fijo, dedícale tu tiempo libre a tu emprendimiento y vida personal, sin interrupciones



Haz una lista de pendientes y clasifícalos



Lleva una agenda flexible que pueda estar en condiciones de manejar imprevistos



Trata de responder de una sola vez toda tu correspondencia



Fija metas específicas mensuales y anuales



Planea tu trabajo y actividades



Estructura tus horarios sin descuidar tus necesidades y ganancias



Elige tareas que eres capaz de realizar y no cosas utópicas o improductivas



Práctica la relajación, no olvides dedicarte un tiempo sólo para ti

## 1.3 Investiga tu mercado



Una vez que tengas claro en qué vas a emprender, debes conocer muy bien el **mercado** al cual te vas a enfrentar. Esto lo puedes hacer respondiendo 3 preguntas clave:

### ¿Qué tan grande es tu mercado?

Es decir, cuánta gente está interesada en el producto o servicio que voy a ofrecer.

### ¿Quiénes son tu competencia?

Identifica a tus competidores directos o indirectos, así sabrás a qué e enfrentas.

### ¿Qué tipo de productos o servicios ofrecen?

Conoce cómo es su servicio o producto, así podrás pensar en un diferenciador para tu emprendimiento.





# PRECIOS

Identifica los precios que tu competencia maneja, para poder establecer precios competitivos en tu emprendimiento.

**Esta investigación de mercado es vital** para que puedas conocer y desarrollar de forma competitiva tu producto o servicio. Al iniciar tu emprendimiento deberás responder a preguntas que seguro algunos clientes tendrán en mente.

**¿qué hace especial tu producto?**

**¿por qué debería elegirte?**

Conocer tu mercado **te ayudará a construir una oferta de valor** que responda a cuáles son los beneficios de tu negocio (ya sea que ofrezcas un producto o servicio) frente a la competencia, enfócate en conocer a la perfección las oportunidades de tu mercado.

## 1.4 Crea un presupuesto



Una de las tareas más importantes que tienes es **crear un presupuesto inicial para tu emprendimiento**, de modo que puedas ver los ingresos y gastos esperados.

Lo primero que debes hacer es elaborar un **plan estratégico**, donde escribas **todo lo que quieres hacer, dónde quieres llegar, y lo que necesitas** en temas de recursos físicos y financieros para dar ese primer paso.

Después hay que construir una lista completa de gastos del proyecto:

1

Materia prima

2

Costos de administración

3

Costos de producción

4

Alquiler de local o equipo  
(si es necesario)

5

Imprevistos

6

Gastos fijos

7

Gastos variables



Tener claro los valores correspondientes al funcionamiento diario de tu emprendimiento te permitirá saber **qué necesitas para comenzar, cuánto te va a costar y cuánto necesitas para mantener la operación**, para esto la recomendación es hacer una proyección por uno o dos años.

Después deberás preparar una proyección de ingresos. Esta estimación se debería pensar contemplando **las ventas altas, medias y mínimas**, para así determinar si el negocio es rentable.



A young woman with glasses and a piggy bank, looking thoughtful. She is wearing a blue and white striped shirt and black pants. The background is a bright, indoor setting.

# 1.5 FINANCIAMIENTO

Comenzar tu emprendimiento conlleva varios desafíos, y quizás el más importante es encontrar la forma de financiarlo. Puedes iniciar con tus propios recursos, y poco a poco con los ingresos de tu negocio financiar su crecimiento. Pero, también puedes optar por apoyos de financiamiento, aquí te presentamos 3 opciones.

1

### **Bootstrapping**

Este concepto habla de empezar un negocio desde cero, sin ayuda externa, sólo con recursos propios. Esto significa que la empresa depende de sus primeras ventas o clientes para hacerse rentable.

Aunque parece un comienzo difícil, es la tendencia más habitual en México, especialmente para negocios que no requieren de una gran inversión.

2

### **Crowdfunding**

Esta tendencia de reunir capital es más reciente y se ha disparado gracias a las redes sociales, donde es más fácil dar a conocer un proyecto o emprendimiento. La idea del crowdfunding es dar a conocer la empresa y llamar a inversionistas a un financiamiento colectivo, lo que quiere decir que cualquier persona puede aportar de acuerdo a sus capacidades.

Quienes participan en la inversión pueden hacerlo de forma altruista o a cambio de recompensas como figurar en los créditos de un producto, obtener material adicional y diferentes premios de acuerdo a la cantidad aportada.

3

### **Crédito Pyme**

Sin duda, es una de las herramientas más convencionales de acceder a capital para un negocio. Aquí te dejaremos unos links en los cuales podrás encontrar más información sobre este tipo de créditos.

<https://www.sistemaemprededor.gob.mx>

<https://www.gob.mx/stps/articulos/apoyo-a-emprededores>

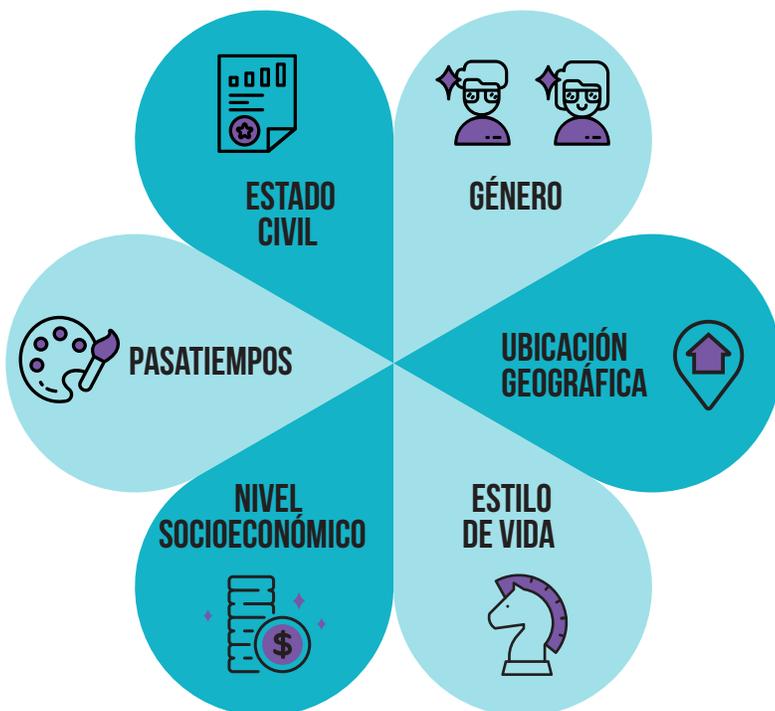
## 1.6 Define a tu cliente ideal



Conocer de la vida de tus clientes suena exagerado, pero no lo será cuando te preguntes el **por qué deberían comprarte a ti**. Definir quién es tu cliente te facilitará responder a esa pregunta.

**Investiga sobre el comportamiento y patrones de consumo que tienen tus clientes ideales**, pregúntate cuál sería ese perfil específico de alguien que puede querer tu producto o servicio.

La mejor forma de analizarlo es considerando información como:



Esto te **facilitará** generar nuevas ideas para ofrecer lo que estás vendiendo.

## 1.7 Prueba tu producto



En muchas ocasiones creemos que nuestro producto ya es perfecto, así como lo pensamos, pero la mayoría de las veces al llegar con el consumidor final, se presentan puntos de mejora.

Para asegurarte que tu producto va a convencer a tu consumidor puedes dar pruebas a amigos o familiares que sean muy objetivos con su opinión. También puedes realizar un testeo con desconocidos, ya que al no conocerte suelen ser más sinceros.

Una vez que estés convencido que tu producto está listo para venderse, lo más recomendable es que realices preventas, así podrás estar segura de que la demanda de tu producto es suficiente para mantenerlo a flote.

MI PRIMER  
EMPRENDIMIENTO