

E BOOK



El Camino del Emprendedor

Pasos Clave para Iniciar tu Negocio



www.bancocredicorp.gt

Para planificar un nuevo emprendimiento



¡Bienvenido!

Si estás aquí, es porque tienes un sueño.
¡construir tu propio negocio!

Este ebook está diseñado para inspirarte y guiarte paso a paso en la planificación y el presupuesto necesarios para hacer realidad esa idea que tanto te apasiona.

**¿Estás listo para comenzar este
emocionante viaje junto con
Credibot y Banco Credicorp?**



Encuentra tu Porqué



Define tu propósito:

¿Por qué quieres emprender?

Ya sea que necesites un ingreso extra o desees ser tu propio jefe y abrir oportunidades laborales en el futuro, necesitas un propósito para enfocarte.



Identifica tus metas:

¿Qué quieres lograr con tu negocio?

Escribe de manera concreta lo que desees lograr con tu negocio. Por ejemplo, "Quiero generar ingresos suficientes para reemplazar mi empleo actual" o "Quiero crear un producto que resuelva un problema específico en mi comunidad".



Crea una visión clara:

Dedica tiempo a imaginar cómo será tu vida y tu negocio en el futuro.

Visualiza detalles específicos: el tipo de clientes que atenderás, el ambiente de trabajo que tendrás y cómo te sentirás al alcanzar tus objetivos. Esta visión será tu guía y fuente de inspiración.

Ejercicio: Llena este cuadro y comienza

Tu propósito	Tu meta	Tu visión

La Importancia de la Planificación



Conoce tu mercado: Investiga a tus clientes y competidores. ¿Tu emprendimiento será de comida o de venta de computadoras? No importa, investiga que personas son las que te buscarían para comprar y busca que otra marca vende lo mismo o bien ofrece el mismo servicio. Esto te ayudará a tener un valor agregado para ser diferente y que sea por eso que las personas busquen tu producto o servicio, el cual es el siguiente punto.

Define tu producto o servicio: ¿Qué vas a ofrecer y qué te hace único? En base a lo que vimos en el punto 1, de conocer el mercado y a tus clientes, aquí si tienes que ser diferente y crear un valor agregado que te haga diferente.

Algunos ejemplos que valor agregado puede ser:

- **Personalización del producto o servicio:** Ofrecer productos o servicios hechos a medida según las necesidades o preferencias del cliente, lo que aumenta su satisfacción y le da un valor único.
- **Atención al cliente excepcional:** Proporcionar un servicio al cliente rápido, eficiente y empático, resolviendo problemas de manera ágil y personalizada.
- **Innovación constante:** Introducir nuevos productos, características o mejoras continuas, manteniendo el emprendimiento a la vanguardia y diferenciándose de la competencia.
- **Sostenibilidad y responsabilidad social:** Adoptar prácticas empresariales responsables con el medio ambiente y la comunidad, como el uso de materiales reciclables, reducción de desperdicios o la donación a causas sociales.
- **Calidad superior:** Ofrecer productos o servicios de mejor calidad que los de la competencia, asegurando que el cliente perciba un valor adicional en términos de durabilidad, rendimiento o diseño.
- **Experiencia de la cliente mejorada:** Crear una experiencia única y memorable para el cliente, ya sea a través de un ambiente especial, un proceso de compra fácil o una experiencia digital optimizada.
- **Garantías y políticas de devolución flexibles:** Proveer políticas de devolución sin complicaciones, lo que genera confianza y seguridad en los clientes a la hora de realizar una compra.

Ahora, según el emprendimiento que tienes en mente,

¿Cuál sería tu valor agregado?

Tu producto	El valor agregado	¿Cómo beneficia a tu cliente?

Establece objetivos SMART

Metas específicas, medibles, alcanzables, relevantes y con tiempo definido.

El uso de objetivos SMART ayuda a establecer metas claras que guían el enfoque del emprendimiento, brindando una hoja de ruta clara para alcanzar los resultados deseados. También mejora la motivación, permite monitorear el progreso y facilita la evaluación del éxito de las acciones tomadas.

¿Qué es SMART?

Específico

Un objetivo debe ser claro y concreto, evitando ambigüedades. Esto implica que debe ser detallado y definir exactamente qué se desea lograr, quién está involucrado, qué se necesita hacer, dónde y por qué.

Medible

Un objetivo debe ser medible para que puedas hacer un seguimiento del progreso y saber cuándo se ha alcanzado. Esto se logra a través de indicadores cuantificables.

Alcanzable

El objetivo debe ser realista y alcanzable, dado los recursos y las capacidades que se tienen. Aunque debe ser un desafío, no debe ser tan difícil que resulte desmotivador o inalcanzable.

Relevante

El objetivo debe estar alineado con los valores y las metas generales del emprendimiento. Debe ser relevante para el éxito a largo plazo y debe generar un impacto significativo en el negocio.

Tiempo

Un objetivo debe tener un límite de tiempo claro, lo que ayuda a mantener el enfoque y la urgencia. El tiempo definido puede ser a corto, medio o largo plazo, pero debe ser específico.

Ejemplo de un objetivo SMART completo:

Objetivo

Aumentar las ventas en línea de mi tienda de ropa ecológica en un 20% durante los próximos tres meses mediante campañas de publicidad en redes sociales, mejorando la experiencia de compra en el sitio web y ofreciendo descuentos especiales a los primeros 100 compradores.

Desglosado según SMART

Específico

Qué: Aumentar las ventas en línea de la tienda de ropa ecológica.

Cómo: Mediante campañas de publicidad en redes sociales, mejorando la experiencia de compra en el sitio web y ofreciendo descuentos especiales a los primeros 100 compradores.

Medible

Cuánto: Aumentar las ventas en un 20%.

Indicadores: Número de ventas en línea, porcentaje de aumento en ventas, cantidad de descuentos aplicados a los primeros 100 compradores.

Alcanzable

Capacidades y Recursos: Evaluar los recursos disponibles para implementar campañas en redes sociales, optimizar el sitio web y ofrecer descuentos. Asegurarse de que el objetivo es realista y factible con los recursos actuales.

Relevante

Importancia: Incrementar las ventas en línea es crucial para el crecimiento del negocio de ropa ecológica y alineado con los valores de sostenibilidad y responsabilidad ambiental de la marca.

Tiempo definido

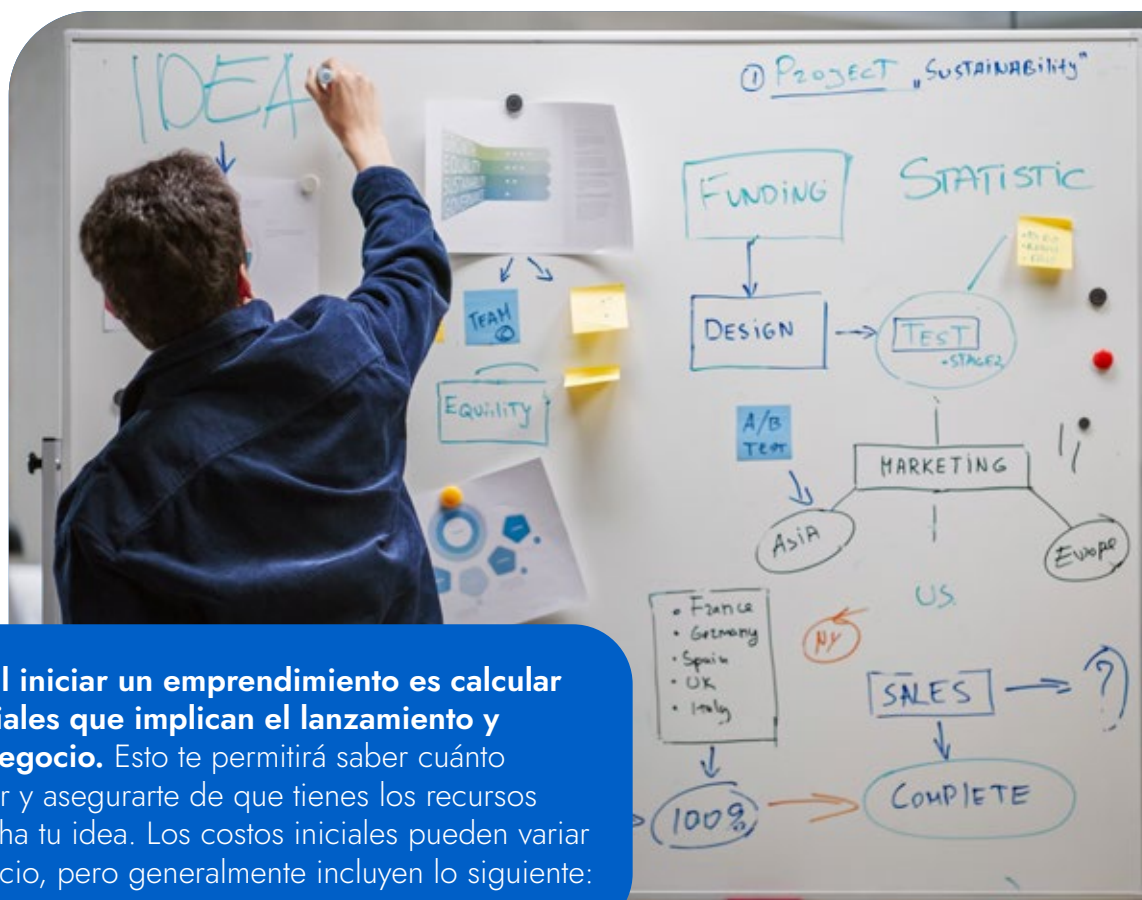
Plazo: Durante los próximos tres meses.

Fechas Clave: Establecer hitos intermedios para evaluar el progreso y realizar ajustes según sea necesario.

¿Cuál sería tu primer objetivo SMART?

S	
M	
A	
R	
T	

Primeros Pasos



Uno de los primeros pasos al iniciar un emprendimiento es calcular con precisión los costos iniciales que implican el lanzamiento y la operación temprana del negocio. Esto te permitirá saber cuánto dinero necesitas para comenzar y asegurarte de que tienes los recursos suficientes para poner en marcha tu idea. Los costos iniciales pueden variar dependiendo del tipo de negocio, pero generalmente incluyen lo siguiente:

Costos de materiales y equipos

Ejemplo: Si abres una tienda de ropa, necesitarás comprar inventario inicial (camisas, pantalones, etc.), así como mobiliario y equipo para la tienda (estanterías, probadores, caja registradora, etc.).

Ejemplo: para negocio en línea: Si tu emprendimiento es un negocio digital, podrías necesitar invertir en la compra de tecnología (computadoras, software de gestión de inventarios, etc.) o en el diseño de un sitio web.

Cómo calcularlo

Haz una lista detallada de los materiales y equipos que necesitas, investiga los precios en diferentes proveedores y suma el total.

Costos de licencias y permisos

Ejemplo: Dependiendo del tipo de negocio, es posible que necesites obtener licencias o permisos de operación, como licencias comerciales, permisos de salud (si ofreces alimentos), permisos de zonificación o certificados de seguridad.

Cómo calcularlo

Infórmate sobre las licencias y permisos que tu negocio necesita, y consulta las tarifas locales para obtener los costos asociados.

Costos de marketing y publicidad

Ejemplo: Si planeas lanzar tu emprendimiento con una campaña de marketing, tendrás que contemplar los gastos en publicidad (redes sociales, Google Ads, flyers, etc.), la creación de contenido (diseño gráfico, fotografía) y la contratación de personal o agencias.

Cómo calcularlo

Define una estrategia de marketing inicial, determina qué plataformas utilizarás y estima el costo de cada campaña. Incluye los gastos de diseño y producción de materiales.

Costos administrativos y operativos

Ejemplo: Al iniciar tu negocio, también necesitarás considerar los costos de operaciones diarias, como el alquiler del local (si aplica), los servicios públicos, la contabilidad, el software de gestión empresarial, etc.

Cómo calcularlo

Estima el alquiler, los servicios como electricidad, agua, internet, y cualquier otra necesidad administrativa recurrente.

CAPÍTULO 4

Pasos continuos en tu emprendimiento



Usa herramientas digitales

Aplicaciones para gestionar tu presupuesto y planificar tareas.

Aprende continuamente

Cursos o mentorías para fortalecer tus habilidades.

Conéctate con otros emprendedores

Aprende de amigos o conocidos emprendedores o busca casos de éxito que pueden ayudarte.

Celebra tus logros

Reconoce cada pequeño avance, esto te motivará y te mantendrá enfocado a ir por más.

Aprende de los fracasos

Cada error es una oportunidad para crecer, no te desanimes y vuelve a intentarlo.

Visualiza tu éxito

Mantén en mente tu propósito y metas. Si lograste hacer el cuadro anterior donde se vio estos puntos, te recomendamos que lo imprimas o recrea otro cuadro y ponlo en un lugar visible donde siempre te recuerde el camino a donde quieres ir.



Emprender no es fácil, pero con una buena planificación y presupuesto, puedes superar cualquier desafío. Este es solo el comienzo de un viaje lleno de aprendizajes y recompensas.

En Banco Credicorp nos gusta ver a Guatemala crecer y con emprendimientos como el tuyo donde en un futuro abrirá puertas a muchas personas, suma en ese crecimiento.

¡Atrévete a dar el primer paso y
construye el negocio de tus sueños!



Tu socio en **todo momento**



www.bancocredicorp.gt

