## **Mejora tus competencias emprendedoras** - <https://mentorday.es/competencias-emprendedoras/>

* + ¿Qué competencias tienen los emprendedores de éxito?.
  + ¿Qué competencias quieres mejorar?.
  + ¿En qué competencias tienes un GAP entre lo que necesitas y lo que eres actualmente?.

## **Soft skills -** <https://mentorday.es/wikitips/soft-skills/>

* + 1. ¿Qué habilidades tienes como promotor?.
  + 2. ¿Qué habilidades tienes más flojas o débiles?.
  + 3. ¿Cómo las vas a trabajar para mejorar?.

## **Identifica a toda tu competencia -** <https://mentorday.es/wikitips/identifica-a-toda-tu-competencia/>

* + 1. ¿Qué alternativas tiene tu segmento de clientes para cubrir la necesidad?.
  + 2. ¿Quién es tu competencia?.
  + 3. ¿Cuál es la rivalidad entre tus competidores?.
  + 4. ¿Identifica los competidores que mejor lo hacen? «best practices», lo que hacen bien y gusta a sus clientes…
  + 5. Si te comparas con la competencia, ¿qué tienen ellos de superior y qué puedes copiar?

## **Encuentra una ventaja competitiva duradera -** <https://mentorday.es/wikitips/ventaja-competitiva/>

* + 1. ¿Por qué los clientes te van escoger a ti frente a la competencia?.
  + 2. ¿En qué vas a ser superior o mejor o diferente respecto a tu competencia?.
  + 3. ¿Cómo vas a mantener esa ventaja a largo plazo?.
  + 4. Si tienes éxito, ¿cómo vas a evitar que te copien?.

## **Recursos clave -** <https://mentorday.es/wikitips/recursos-clave/>

* + 1. ¿Qué recursos claves requiere tu propuesta de valor, los canales, la relación con los clientes y las fuentes de ingresos? Debes de tener claro cuáles son los recursos clave que debes de conseguir para que tu modelo de negocio funcione, tienes que concentrarte en conseguirlos.

## **¿Qué es el mentoring? -** <https://mentorday.es/wikitips/que-es-mentoring-para-emprendedores/>

* + 1. ¿Cómo puede ayudarte un mentor a impulsar tu empresa?.
  + 2. ¿Qué beneficios esperas conseguir de un mentor?.
* **Practica el networking -** <https://mentorday.es/wikitips/networking/>
  + 1. ¿Dónde puedes encontrar los contactos que te faltan? (comerciales, talento, socios…).
  + 2. ¿Cómo puedes realizar contactos profesionales?.
  + 3. ¿Qué eventos de networking vas a aprovechar?.
* **Escucha activa -** [https://mentorday.es/wikitips/escucha-activa**/**](https://mentorday.es/wikitips/escucha-activa/)
  + **Un director de oficina le dice: «No sé cómo motivar a mis colaboradores»**
    - **Escriba una contestación que refleje los distintos estilos de respuesta que solemos tener cuando nos cuentan un problema.**

| **Filtrar** |  |
| --- | --- |
| **Adivinar** |  |
| **Juzgar** |  |
| **Aconsejar** |  |
| **Apaciguar** |  |

* **¿En qué nivel sitúa su tendencia habitual?**
* **Tipos de pitch:** <https://mentorday.es/wikitips/tipos-de-pitch/>
  + 1. ¿Qué voy a destacar mi proyecto?.
* **Síndromes, sesgos típicos de emprendedores/as -** <https://mentorday.es/wikitips/sindromes-tipicos-de-los-emprendedores/>
* **Actividades claves en las que tiene que centrarse los/as emprendedores/as -** <https://mentorday.es/wikitips/actividades-clave/>
  + ¿Qué actividades contribuyen a conseguir tu ventaja competitiva ([core business](https://mentorday.es/wikitips/core-business/))?.
  + ¿Qué actividades te aportan una diferencia sobre tu competencia?.
  + ¿Cuáles son las actividades que aportan más valor a tu cliente?.
  + ¿Qué actividades vas a delegar y en cuales te vas a centrar tú?.
  + Después de anotar todo lo que tienes que realizar: ¿qué actividades son estratégicas?.
  + ¿Cuáles aportan valor al cliente?.
  + ¿Qué es secundario y puedes delegar a otras personas?.
* **Equipo promotor -** https://mentorday.es/wikitips/equipo-promotor/

# PLAN ESTRATÉGICO

Copia y pega los enlaces de tu drive

|  | ENLACE DEL DRIVE |
| --- | --- |
| ONE PAGE Resumen ejecutivo |  |
| Modelos negocio CANVAS |  |
| Plan de Marketing |  |
| Plan financiero |  |
| Plan internacionalización |  |

## Benchmarking, mapa de tu competencia

¿Oferta alternativa de tu cliente para cubrir su necesidad? ¿Quién es tu competencia? ¿Cuál es la rivalidad entre tus competidores? ¿Identifica los competidores que mejor lo hacen? "best practices", lo que hacen bien y gusta a sus clientes. Si te comparas con la competencia, ¿qué tienen ellos de superior y qué puedes copiar?

## Fracaso empresarial

Identifica las causas por las que puede fracasar tu empresa: falta de liquidez, financiación, falta clientes, conflicto entre socios... ¿Qué competidores van mal, han cerrado y por qué? <https://mentorday.es/wikitips/causas-tipicas-de-fracasos/>

## Análisis DAFO

¿Qué oportunidades identificas en el entorno? ¿Qué fortalezas internas tienes para aprovechar esas oportunidades? ¿Qué riesgos has identificado? ¿Amenazas del entorno en aquello donde eres más débil? <https://mentorday.es/wikitips/analisis-dafo/>

## Riesgos

¿Cómo vas a mitigar los riesgos identificados? <https://mentorday.es/wikitips/riesgos-calculados/>

## ¿Cuál es el diseño de tu estrategia empresarial?

¿Qué camino vas a seguir para diferenciarte de la competencia? ¿En el servicio, en el precio, en...? <https://mentorday.es/wikitips/definir-tu-estrategia-competitiva/>

## Desarrollo empresarial, motor de crecimiento

## ¿Cómo vas a hacer crecer tus ventas? ¿Tienes motor de crecimiento para captar clientes permanentemente? Escribe tu proceso de ventas <https://mentorday.es/wikitips/palanca-de-crecimiento-motor-de-crecimiento/>

## Actividades clave

Después de anotar todo lo que tienes que realizar ¿qué actividades son estratégicas? ¿Cuáles aportan valor al cliente? ¿Qué es secundario y puedes delegar a otras personas? <https://mentorday.es/wikitips/actividades-clave/>

## Franquicia tu modelo

¿Sabes si eres franquiciable? ¿Qué beneficios tendría franquiciar tu modelo?

<https://mentorday.es/wikitips/franquicias/>

## Cuadro de mando, indicadores de gestión

¿Qué indicadores o métricas debes analizar cada X día, semana o mes para saber cómo va tu proyecto? <https://mentorday.es/wikitips/kpi-key-performance-indicator/>

## Escalabilidad

¿Tienes gran potencial de crecimiento de clientes? ¿Cuáles son tus cuellos de botella? ¿Puedes duplicar clientes sin duplicar tus costes? ¿Qué actividades de tu modelo son escalables hoy y cuáles en el futuro? <https://mentorday.es/wikitips/escalabilidad/>

## Establecer Objetivos

¿Qué objetivos personales tienes? ¿Cuáles son tus prioridades personales? ¿Cuáles son los objetivos de tu equipo? ¿Has fijado objetivo a cada miembro y delegado la responsabilidad adecuada para que pueda cumplir? ¿Qué es lo que te está bloqueando la puesta en marcha de tu empresa? <https://mentorday.es/wikitips/fijacion-de-objetivos/>