

¿CÓMO EMPRENDER EN COLOMBIA?

Una guía práctica para crear tu negocio




RapiCredit
CRÉDITO CUANDO LO NECESITAS



INTRODUCCIÓN

Iniciar un negocio y convertirte en tu propio jefe es un sueño para muchos. Sin embargo, emprender no es solo un camino lleno de ambiciones, sino también un sendero que presenta desafíos, riesgos y compromisos. Por esta razón, es crucial estar completamente preparado y contar con las herramientas e información adecuadas para dar vida y forma a tu proyecto.

En las páginas de este ebook, te sumergirás en un viaje que te revelará cómo emprender en Colombia, detalladamente y paso a paso. Desde la concepción inicial de tu idea de negocio hasta la ejecución y el florecimiento de tu empresa, te acompañaremos con consejos prácticos, ejemplos concretos y recursos valiosos que allanarán tu camino hacia el éxito empresarial.

Aún más, te dotaremos con la mentalidad emprendedora necesaria para sortear obstáculos, avistar oportunidades y alcanzar tus metas con determinación. Comprenderás que emprender no es únicamente una cuestión de finanzas o competencias técnicas, sino una amalgama de actitud y pasión que impulsa tus acciones.

Entonces, si estás dispuesto a dar tus primeros pasos en el mundo del emprendimiento en Colombia, ¡te invitamos a continuar explorando estas páginas con entusiasmo! Tu viaje hacia el éxito emprendedor comienza aquí.

MENTALIDAD EMPRENDEDORA

Antes de empezar a hablar de los aspectos prácticos del emprendimiento, queremos hablarte de la mentalidad emprendedora. ¿Qué es y por qué es importante?

La mentalidad emprendedora es el conjunto de características psicológicas y emocionales que tienen las personas que se atreven a crear sus propios negocios. Vamos a descubrir cómo construir una mentalidad de emprendimiento fuerte y exitosa:

1. **Cree en Ti Mismo:** Tener confianza en tus habilidades y en la viabilidad de tu idea es fundamental. Tienes la capacidad para superar desafíos y hacer crecer tu negocio.
2. **Abraza el fracaso como Parte del Éxito:** El fracaso no es el final, sino una oportunidad de aprendizaje. En lugar de tenerlo, abrázalo como un paso más hacia el éxito. Cada desafío te enseñará algo valioso.
3. **Mantén una Actitud Positiva:** La positividad es contagiosa y puede influir en tu equipo y clientes. Mantén una actitud optimista incluso en momentos difíciles. Verás cómo impacta en tus resultados.
4. **Aprende y Adáptate Constantemente:** El mundo empresarial es dinámico y cambia rápidamente. Mantén tu mente abierta para aprender y adaptarte a nuevas circunstancias. La flexibilidad es clave.
5. **Visualiza tu Éxito:** Imagina dónde quieres estar en el futuro y visualiza tu negocio alcanzando ese éxito. Esto te ayudará a mantenerte enfocado y motivado en tus objetivos.
6. **Supera el Miedo al Fracaso:** El miedo al fracaso puede paralizarte. En lugar de evitarlo, utiliza ese miedo como un catalizador para esforzarte aún más y tomar decisiones informadas.



7. **Establece Metas Claras:** Define metas específicas y alcanzables para tu negocio. Esto te dará una dirección clara y te mantendrá motivado en tu camino hacia el éxito.
8. **Aprende de los demás:** Busca mentores y modelos a seguir en tu industria. Aprende de sus experiencias y consejos, y adapta su sabiduría a tu propio camino.
9. **Persiste en la adversidad:** Habrá momentos difíciles en el camino del emprendimiento. Mantén tu determinación y sigue adelante, incluso cuando las cosas parezcan difíciles.
10. **Celebra los Pequeños Logros:** Reconoce y celebra cada pequeño logro en tu viaje empresarial. Estos momentos te recordarán que estás avanzando hacia tus metas.



Tips:

Recuerda, el éxito empresarial no solo depende de estrategias y habilidades, sino también de la mentalidad y actitud con la que enfrentas los desafíos.

Antes de sumergirte en la ejecución de tu idea de negocio, dedica tiempo a cultivar una mentalidad emprendedora positiva.

Investiga, aprende de otros emprendedores exitosos y trabaja en desarrollar una actitud de perseverancia, adaptabilidad y aprendizaje constante.

Mantén en mente que cada paso que das es un paso hacia adelante para tener tu propio negocio.

Incorpora estos hábitos y te convertirás en un emprendedor invencible:

- Lee libros, artículos o blogs sobre emprendimiento y negocios. Te recomendamos nuestro blog: **Noticias, finanzas personales y economía.**
- Asiste a cursos, talleres o eventos relacionados con el tema.
- Conoce e interactúa con otros emprendedores o mentores que te inspiren y te apoyen.
- Participa en concursos, programas o redes de apoyo al emprendimiento.
- Practica el pensamiento positivo y el autocontrol emocional.
- Establece metas claras y realistas para tu negocio.
- Celebra tus logros y aprende de tus errores.

Ahora vamos a ver cómo puedes identificar una idea de negocio viable y atractiva.

¿Necesitas un impulso? Pide un crédito **aquí.**



CONTENIDO

07 IDENTIFICAR UNA IDEA DE NEGOCIO

15 ¿CÓMO ELEGIR EL NOMBRE?



23 FINANZAS

28 CÓMO CONSEGUIR FINANCIACIÓN

32 COMO CREAR UN PLAN DE MARKETING



39 BIBLIOGRAFÍA



1.

**IDENTIFICAR UNA
IDEA DE NEGOCIO**



RapiCredit

CREDITO CUANDO LO NECESITAS



IDENTIFICAR UNA IDEA DE NEGOCIO

Una idea de negocio es la base de todo emprendimiento. Sin una idea de negocio no hay nada que ofrecer al mercado ni nada que generar ingresos. Por eso, es fundamental que tu idea de negocio sea buena, es decir, que cumpla con estas condiciones:

- Que resuelva un problema o satisfaga una necesidad de un grupo de clientes potenciales.
- Que se diferencie de la oferta existente y tenga una ventaja competitiva.
- Que sea factible desde el punto de vista técnico, legal y financiero.
- Que sea rentable, es decir, que genere más ingresos que gastos.

Pero, ¿cómo encontrar una idea de negocio que cumpla con estas condiciones? Existen varias técnicas o métodos que puedes usar para generar y evaluar ideas de negocio. Aquí te presentamos algunas de ellas:

Observa tu entorno

Una forma sencilla de encontrar una idea de negocio es observar tu entorno y detectar problemas o necesidades que no estén siendo atendidas o que puedan ser mejorados.

Puedes enfocarte en tu propia experiencia, en la de tus familiares, amigos o conocidos, o en la de un sector específico de la población.

Por ejemplo, si notas que hay muchas personas que quieren aprender inglés, pero no tienen tiempo o dinero para ir a una academia, y si tú dominas el idioma y tienes la habilidad para enseñarlo, podrías pensar en ofrecer un servicio de clases online personalizadas y económicas.

En este caso, si ya tienes una computadora con conexión internet, la única inversión que tendrías que hacer en este emprendimiento es tu tiempo.

Investiga el mercado

Otra forma de encontrar una idea de negocio es investigar el mercado y analizar las tendencias, las oportunidades y las amenazas que existen en el sector que te interesa.

Puedes usar fuentes de información como internet, revistas, libros, informes, estadísticas, etc. También puedes hacer encuestas, entrevistas o reuniones con grupos de referencia a tus clientes potenciales para conocer sus preferencias, hábitos y expectativas.

Por ejemplo, si quieres emprender en el sector gastronómico, podrías investigar qué tipos de comida son los más demandados, qué precios están dispuestos a pagar los consumidores, qué canales de distribución son los más efectivos, etc.

Aplica el *brainstorming*

El *brainstorming* o lluvia de ideas es una técnica creativa que consiste en generar la mayor cantidad posible de ideas sin juzgarlas ni filtrarlas. Puedes hacerlo solo o en grupo, usando papel y lápiz o herramientas digitales.

El objetivo es dejar fluir tu imaginación y explorar todas las posibilidades sin limitaciones. Luego, puedes seleccionar las ideas más viables y atractivas según los criterios que hayas establecido.

Por ejemplo, si quieres emprender en el sector educativo, podrías hacer una lluvia de ideas sobre qué temas te gustaría enseñar, a qué público te dirigirías, qué formatos usarías, etc.





Adapta o mejora una idea existente

No todas las ideas de negocio tienen que ser originales o innovadoras. A veces, basta con adaptar o mejorar una idea existente a un nuevo contexto, mercado o nicho.

Puedes inspirarte en negocios exitosos de otros países o regiones y traerlos a tu localidad con algunos cambios o ajustes.

También puedes agregar valor a un producto o servicio ya existente ofreciendo una mejor calidad, un mejor precio, una mejor atención al cliente, etc.

Por ejemplo, si quieres emprender en el sector turístico, podrías adaptar o mejorar una idea como un hotel ecológico, un tour gastronómico o un servicio de alquiler de bicicletas.

Estas son algunas técnicas para identificar una idea de negocio, pero no son las únicas. Lo importante es que pruebes diferentes métodos y encuentres el que mejor se adapte a ti y a tu proyecto.

Una vez que tengas una idea de negocio definida, debes validarla antes de lanzarte al mercado. Esto significa comprobar si tu idea realmente resuelve un problema o satisface una necesidad de tus clientes potenciales y si estos están dispuestos a pagar por ella.

Para validar tu idea de negocio puedes usar estas herramientas:

El lienzo del modelo de negocio (*Business Model Canvas* de Alexander Osterwalder)

El lienzo del modelo de negocio es una herramienta visual que te permite describir los elementos clave de tu proyecto en una sola página. Estos elementos son:

- **La propuesta de valor:** Qué ofreces y cómo solucionas el problema o la necesidad de tus clientes.
- **El segmento de clientes:** A quién te diriges y qué características tienen tus clientes.
- **Los canales de distribución:** Cómo llegas a tus clientes y cómo les entregas tu producto o servicio.
- **La relación con los clientes:** Cómo te comunicas con tus clientes y cómo los fidelizas.
- **Las fuentes de ingresos:** Cómo generas ingresos y cuánto cobras por tu producto o servicio.
- **Los recursos clave:** Qué necesitas para crear y entregar tu propuesta de valor.
- **Las actividades clave:** Qué haces para crear y entregar tu propuesta de valor.
- **Los socios clave:** Con quién te alías para crear y entregar tu propuesta de valor.
- **La estructura de costos:** Cuánto te cuesta crear y entregar tu propuesta de valor.



Mira este ejemplo de un negocio casero de velas artesanales:

VELAS ARTESANALES		Desarrollado para:	Desarrollado por:	Fecha:	Versión:		
		Ana Pérez	Ana Pérez	Agosto 2023	1		
Socios clave <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de los socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?</p> <p>Nuestros socios clave son proveedores de materiales naturales y plataformas de venta online. Nuestros proveedores clave suministran la cera, mechas, colorantes, etc. Nuestros socios también nos brindan visibilidad en sus plataformas.</p> <p>MOTIVACIONES PARA ASOCIACIONES: Optimización y economía, flexibilidad de riesgos e incoherencias. Adquisición de recursos y actividades particulares.</p>	Actividades clave <p>¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor? Nuestros canales de distribución? Nuestras relaciones con los clientes? Nuestros flujos de ingresos?</p> <p>Las actividades clave incluyen el diseño, elaboración y personalización de las velas y la promoción en redes sociales.</p>	Propuestas de valor <p>¿Qué valor le ofrecemos al cliente? Velas hechas a mano con materiales naturales y aromas personalizados, creemos ambientes acogedores y relajantes.</p> <p>¿Qué problemas de los clientes estamos ayudando a resolver? La búsqueda de productos decorativos, ecológicos y originales para regalar o para un grupo.</p> <p>¿Qué conjuntos de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes? Velas personalizadas en diferentes tamaños, colores y aromas, así como opciones de venta directa y por suscripción.</p> <p>¿Cuáles son las necesidades del cliente que satisfacemos? Satisficamos la necesidad de productos únicos, ecológicos y personalizados que contribuyan a crear ambientes acogedores.</p>	Relación con clientes <p>¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes que establezcamos y mantenemos con ellos? Relación cercana y personalizada.</p> <p>¿Cuáles hemos establecido? ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Dónde las recibimos son? Publicaciones orgánicas en redes sociales, todavía no pagamos publicidad.</p>	Segmentos de clientes <p>¿Para quién estamos creando valor? Creamos creando valor para personas que buscan productos artesanales y originales. (Yoga, meditación, espiritualidad).</p> <p>¿Quiénes son nuestros clientes más importantes? Nuestros clientes más importantes son aquellos que buscan productos ecológicos y únicos para su hogar o como regalo.</p> <p>¿Es nuestra clientela un mercado masivo, un nicho de mercado, una plataforma segmentada, diversificada y multifacética? Nuestra clientela es un nicho de mercado que valora la artesanía y la originalidad en los productos.</p>	Recursos clave <p>¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor? Materiales naturales de alta calidad y herramientas artesanales.</p> <p>¿Qué recursos requieren nuestros canales de distribución y las relaciones con los clientes? Redes sociales, WhatsApp, tienda online, capos en línea.</p>	Estructura de costos <p>¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué actividades clave son más caras?</p> <p>Los costos más importantes son los de materiales, herramientas artesanales y el tiempo de dedicación al diseño, fabricación y personalización.</p> <p>Los recursos clave más caros son la cera de alta calidad y las mechas aromáticas.</p> <p>Las actividades clave más caras son la participación en ferias artesanales.</p>	Fuente de ingresos <ul style="list-style-type: none"> ¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? Nuestros clientes están dispuestos a pagar por la personalización y originalidad de las velas. ¿Para qué pagan actualmente? Pagan por productos únicos y ecológicos. ¿Cómo están pagando actualmente? Pagan actualmente en efectivo y transferencias bancarias. ¿Cómo preferirían pagar? Preferirían pagar a través de plataformas de pago en línea. ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos generales? Cada fuente de ingresos contribuye en un 50% a los ingresos generales.

Fuente: Alexander Osterwalder Business Model Canvas

El lienzo del modelo de negocio te ayuda a tener una visión global de tu proyecto y a identificar sus fortalezas y debilidades. También te permite hacer cambios o ajustes según las necesidades del mercado.

DESCARGA AQUÍ TU PLANTILLA BUSINESS MODEL CANVAS



El método de producto mínimo viable (MVP, por sus siglas en inglés) es una forma de crear y lanzar un producto al mercado con las características básicas para satisfacer las necesidades de los clientes potenciales, y al mismo tiempo obtener retroalimentación para mejorar el producto en el futuro.

Para usar la plantilla de MVP, puedes seguir estos pasos:

1. **Define tu segmento de clientes:** Identifica qué tipo de personas se beneficiarían de tu producto y cuál es el problema que quieres resolverles.
2. **Elabora tu propuesta de valor:** Explica cómo tu producto ofrece una solución al problema de tus clientes y qué lo diferencia de la competencia.
3. **Establece tus canales de distribución:** Decide cómo vas a llegar a tus clientes y cómo les vas a entregar tu producto.
4. **Diseña tu compromiso con el cliente:** Define cómo vas a involucrar a tus clientes y cómo vas a aprender de su experiencia con tu producto.
5. **Identifica tus supuestos más arriesgados:** Reconoce las hipótesis que son clave para el éxito de tu producto y que necesitas validar con el mercado.
6. **Elige el formato del experimento:** Selecciona la forma más adecuada de probar tus supuestos con los clientes, ya sea mediante una encuesta, una entrevista, una landing page, un prototipo, etc.
7. **Crea el flujo de trabajo del experimento:** Describe los pasos que seguirás para ejecutar el experimento y medir los resultados.
8. **Define las métricas:** Establece los indicadores que te permitirán evaluar el desempeño de tu producto y el grado de satisfacción de tus clientes.
9. **Fija los criterios de éxito:** Determina los valores mínimos que deben alcanzar tus métricas para considerar que tu producto es viable y tiene demanda en el mercado.
10. **Analiza los resultados:** Observa los datos obtenidos del experimento y compáralos con los criterios de éxito.
11. **Extrae los aprendizajes y conocimientos:** Interpreta los resultados y saca conclusiones sobre lo que funciona y lo que no funciona en tu producto.
12. **Decide los próximos pasos:** En función de lo que hayas aprendido, decide si debes pivotar tu producto, es decir, cambiar algún aspecto fundamental, o perseverar en tu propuesta inicial.

Para ilustrar mejor estos pasos, te voy a dar un ejemplo en una tabla donde detallamos cada paso de esta metodología para un negocio casero de panadería:

Paso	Descripción
1. Segmento de clientes.	Personas que viven o trabajan cerca de mi casa y que les gusta consumir pan fresco y artesanal.
2. Propuesta de valor.	Ofrezco pan casero hecho con ingredientes naturales y recetas originales, entregado a domicilio o recogido en mi casa.
3. Canales.	Utilizo las redes sociales, el boca a boca y los volantes para promocionar mi producto; recibo los pedidos por teléfono o WhatsApp; entrego el pan en bicicleta o lo entrego en mi casa.
4. Compromiso con el cliente.	Les pido a mis clientes que me den su opinión sobre el pan, que me recomienden con sus conocidos y que me sigan en las redes sociales; les ofrezco descuentos o regalos por su fidelidad.
5. Supuestos más arriesgados.	Hay suficiente demanda de pan casero en mi zona; mi producto se diferencia de la oferta existente; mis clientes están dispuestos a pagar un precio justo por mi pan.
6. Formato del experimento.	Creo una cuenta en Instagram donde muestro la elaboración de nuestros productos, mi propuesta de valor y mis datos de contacto; invito a las personas que viven cerca de mi local a visitarnos y disfrutar de un descuento especial.
7. Flujo de trabajo del experimento.	Grabo videos durante la elaboración de los productos y los publico en las redes sociales y en mis estados de WhatsApp, comparto el contenido con mis contactos. Contrato un servicio de entrega a domicilio y les pido que me den su feedback por mensaje directo.
8. Métricas.	Número mensajes al Whatsapp; número de pedidos confirmados; número de entregas realizadas y número de respuestas al feedback.
9. Criterios de éxito.	Al menos el 80% de contactos confirman su pedido; al menos el 90% de los pedidos se entregan; al menos el 50% de los clientes dan su feedback.
10. Resultados.	200 Mensajes en Whatsapp; 30 registros (15%); 25 pedidos confirmados (83%); 24 entregas realizadas (96%); 15 respuestas al feedback (60%).
11. Aprendizajes y conocimientos.	Mi producto tiene interés y aceptación en el mercado; mi propuesta de valor es clara y atractiva; mi canal de distribución es eficiente y conveniente; mi producto tiene una buena calidad y sabor; mis clientes están satisfechos y dispuestos a repetir la compra.
12. Próximos pasos.	Perseverar en mi propuesta inicial; aumentar la producción y la variedad de panes; crear una página web o una tienda online para recibir los pedidos; buscar alianzas con otros negocios locales para ampliar mi mercado.

Validar tu idea de negocio te permite ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo. También te permite mejorar tu propuesta de valor, ajustar tu modelo de negocio y aumentar tus posibilidades de éxito.



2.

¿CÓMO ELEGIR EL
NOMBRE?



RapiCredit

CREDITO CUANDO LO NECESITAS

Brainstorming - Lluvia de ideas: ¡Cielo Despejado, Ideas Brillantes!

Invita a familiares y amigos a realizar esta actividad, te sorprenderás de las ideas geniales que pueden aportar. Desde el aroma hasta el estilo, ¡todo vale! Aquí tienes algunas que creamos con nuestro equipo, para un emprendimiento de velas artesanales:

- EcoAroma
- VelaSerena
- CandleCraft
- TuLuz
- VelAromas
- MentaLuz
- SoyLuz
- LumbreViva

Preselección de Nombres: Hora de encontrar un diamante

Después de la lluvia de ideas, tendrás una lista de opciones. Mantén las que cumplen los atributos mágicos, por ejemplo:

- VelaEco
- AuraLuz
- ArteLuminoso
- EcoAroma
- MentaLuz
- SoyLuz

Reduce las opciones a solo tres y elige la mejor

De tres nombres brillantes, elige uno que sea tu sello distintivo. Por ejemplo, EcoAroma podría ser la elección perfecta para darle vida a tu marca.





Generadores de Nombres en Línea

Si sientes que necesitas inspiración adicional, ¡no temas! Los generadores de nombres en línea pueden ser la solución, estos son algunos:

- [Shopify](#)
- [Business Name Generator](#)
- [Namelix](#)
- [Oberlo](#)

Tan solo debes agregar la palabra clave de tu emprendimiento y ellas arrojarán un montón de ideas. Tan solo realiza la prueba y agrega las nuevas opciones a tu lista para elegir la que mejor represente la esencia de tu negocio.

Ahora es tu turno de tomar acción, para elegir el mejor nombre para tu emprendimiento. ¡Sigue los pasos!

Ahora que ya tienes el nombre del emprendimiento es el momento de crear tu plan de negocios.

A background image showing a business meeting with several people sitting around a table, looking at documents and charts. The image is overlaid with a semi-transparent red filter. The text '3. PLAN DE NEGOCIOS' is centered in white. At the bottom, the RapiCredit logo and tagline are visible.

3.

PLAN DE NEGOCIOS



RapiCredit

CREDITO CUANDO LO NECESITAS

PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios es una herramienta esencial para cualquier emprendedor. Es como un mapa detallado que te guía desde la idea hasta el éxito empresarial. Imagina que estás construyendo una casa: antes de poner los ladrillos, necesitas un plano que indique dónde irá cada habitación. Así es el plan de negocios: te muestra cada paso que debes seguir para alcanzar tus objetivos.

Importancia del Plan de Negocios

Un plan de negocios es más que un simple documento. Es la base sobre la cual construyes tu empresa. Te ayuda a:

1. **Clarificar tu Visión:** Define tu idea de negocio en detalle. Describe qué harás, cómo lo harás y por qué.
2. **Identificar objetivos:** Establece metas claras y alcanzables para medir tu progreso.
3. **Entender tu mercado:** Investiga tu público objetivo y la competencia para tomar decisiones informadas.
4. **Guiar tu Estrategia:** Crea un plan de acción detallado para alcanzar tus objetivos.
5. **Atraer Inversoristas:** Si buscas financiamiento, un plan de negocios sólido muestra tu enfoque y potencial.
6. **Minimizar Riesgos:** Identifica obstáculos potenciales y planifica cómo superarlos.



Cómo Crear un Plan de Negocios

El documento de tu plan de negocios debe contener por lo menos las siguientes componentes:

1. **Resumen Ejecutivo:** Un resumen breve pero impactante de tu negocio y objetivos.
2. **Descripción del Negocio:** Detalla qué harás, tus productos o servicios y tu misión.
3. **Análisis de Mercado:** Investiga tu industria, competidores y clientes potenciales.
4. **Estrategia de Marketing:** Cómo llegarás a tu público y promocionarás tus productos.
5. **Plan de Ventas:** Cómo venderás tus productos y cómo fijarás los precios.
6. **Diseño y Desarrollo de Producto:** Detalles sobre tus productos o servicios.
7. **Estructura Organizacional:** Define roles y responsabilidades en tu equipo.
8. **Análisis de Competencia:** Cómo te diferenciarán de otros negocios similares.
9. **Proyecciones Financieras:** Estimaciones de ingresos, gastos y utilidades.
10. **Plan de Operaciones:** Cómo operará tu negocio día a día.

Ejemplo Práctico: "VelaZen" - Iluminando Hogares con Calidez

Paso	Descripción	Ejemplo para Velas Artesanales
1	Resumen Ejecutivo.	Imagina una visión: "VelaZen" ofrece velas únicas que llenan los hogares con aromas relajantes y encanto artesanal.
2	Descripción del Negocio.	"VelaZen" es un emprendimiento de velas artesanales desde casa, con enfoque en materiales naturales y aromas personalizados.
3	Análisis de Mercado.	Personas buscando velas únicas y ecológicas: amantes de la decoración, regalos especiales y ambientes relajantes.
4	Estrategia de Marketing.	Página web y redes sociales para mostrar las velas y crear comunidad. Participación en ferias artesanales para llegar a más clientes.
5	Plan de Ventas.	Venta directa en línea y por encargo. Ofrecer distintos tamaños, colores y aromas de velas.
6	Diseño y Desarrollo de Producto.	Creación de velas con cera de soja y mechas naturales. Personalización de aromas y colores según las preferencias del cliente.
7	Estructura Organizacional.	Propietario (tú) manejando todas las operaciones: desde la creación hasta la promoción y ventas.
8	Análisis de Competencia.	Otras marcas de velas artesanales, algunas en línea y otras en tiendas físicas. "VelaZen" se diferencia por su enfoque en aromas personalizados.

Paso	Descripción	Ejemplo para Velas Artesanales
9	Proyecciones Financieras.	Inversión inicial: \$500. Costos mensuales de materiales y promoción: \$150. Ingresos proyectados por venta de velas: \$800 al mes.
10	Plan de Operaciones.	Compra de materiales, creación de velas, promoción en redes sociales, participación en ferias artesanales, gestión de pedidos y envíos.

Ahora te toca crear el plan de negocios para tu emprendimiento. ¡Ponte manos a la obra! Y ahora vamos a un tema muy importante: El manejo de las finanzas en tu negocio propio.

Sí, para algunos, la parte más difícil de emprender. Pero no tienes por qué tenerle miedo, veamos cómo hacerlo en el siguiente capítulo.





4.

FINANZAS



RapiCredit

CREDITO CUANDO LO NECESITAS



FINANZAS

Las finanzas son el motor financiero de cualquier emprendimiento, más allá de ser un conjunto de números, representan la salud y viabilidad de tu negocio. Son la herramienta que te permite medir y controlar el rendimiento económico, tomar decisiones informadas y asegurarte de que tu proyecto se mantenga a flote y crezca.

Importancia de las Finanzas en un Emprendimiento:

Estas son las razones por las que necesitas tener un registro detallado de las finanzas de tu emprendimiento.

1. **Toma de Decisiones Informadas:** Las finanzas te proporcionan información clave para decidir cómo invertir, cuándo expandirte o cómo optimizar costos.
2. **Gestión de Recursos:** Ayudan a administrar los recursos financieros de manera eficiente y a evitar gastos innecesarios.
3. **Planificación y Control:** Te permiten establecer metas financieras, monitorear el progreso y ajustar tus acciones si es necesario.
4. **Atracción de Inversionistas y Préstamos:** Un negocio con finanzas saludables es más atractivo para inversores y prestamistas (incluidas las entidades financieras).
5. **Sostenibilidad y Crecimiento:** Mantener un flujo de efectivo positivo es crucial para asegurar la continuidad y expansión de tu negocio.

La frase: “lo que no se mide no se puede mejorar” aplica para todas las áreas de tu negocio y muy especialmente en el manejo del dinero. Así que desde el principio, acostumbra a llevar registro de todo. Es la única manera de saber si tu esfuerzo y dedicación está rindiendo los frutos que esperas.

Los datos, las cifras te ayudarán a identificar áreas de mejora y también oportunidades. Así que asegúrate de aplicar estas herramientas de control.

1. **Registro de Ingresos y Gastos:** Lleva un registro detallado de todas las transacciones monetarias, desde la inversión inicial hasta los ingresos y gastos recurrentes.
2. **Presupuesto:** Crea un presupuesto proyectando ingresos y gastos futuros. Esto te ayudará a planificar y controlar tus finanzas.
3. **Flujo de Efectivo:** Realiza un seguimiento de cómo el dinero entra y sale de tu negocio. Un flujo de efectivo positivo es esencial para operar.
4. **Control de Gastos:** Identifica y reduce gastos innecesarios. Esto aumentará tu margen de ganancia y fortalecerá tus finanzas.
5. **Establece Precios Adecuados:** Calcula tus costos y margen de ganancia para establecer precios que te generen ingresos adecuados.
6. **Inversión y Financiamiento:** Decide cuánto invertirás en tu negocio y considera fuentes de financiamiento si es necesario.
7. **Ahorro y Reserva de Emergencia:** Destina parte de tus ganancias a un fondo de emergencia para hacer frente a imprevistos.
8. **Análisis de Rentabilidad:** Evalúa la rentabilidad de tus productos o servicios para enfocarte en lo más rentable.



Ejemplo Práctico: "VelaZen" y sus Finanzas

Siguiendo con nuestro ejemplo del emprendimiento casero de velas artesanales, te damos algunas ideas de cómo puedes usar las herramientas de control financiero en tu negocio.

1. **Registro de Ingresos y Gastos:**

Registra cada compra de materiales (cera, mechas, aromas) y los ingresos por ventas.

2. **Presupuesto:** Proyecta los costos de producción y los gastos de promoción para establecer un presupuesto mensual.

3. **Flujo de Efectivo:** Lleva un registro semanal del flujo de efectivo para asegurarte de que siempre haya fondos disponibles.

4. **Control de Gastos:** Analiza tus gastos y busca formas de reducir costos, como comprar materiales al por mayor.

5. **Establece Precios Adecuados:** Calcula el costo de producción de cada vela y establece precios que cubran costos y generen ganancias.

6. **Inversión y Financiamiento:** Invierte \$500.000 en materiales iniciales y considera financiarlo con ingresos iniciales.

7. **Ahorro y Reserva de Emergencia:** Separa un porcentaje de tus ganancias para crear un fondo de emergencia en caso de fluctuaciones en las ventas.

8. **Análisis de Rentabilidad:** Evalúa cuáles son tus velas más vendidas y cuáles generan más ganancias, y considera centrarte en esas.



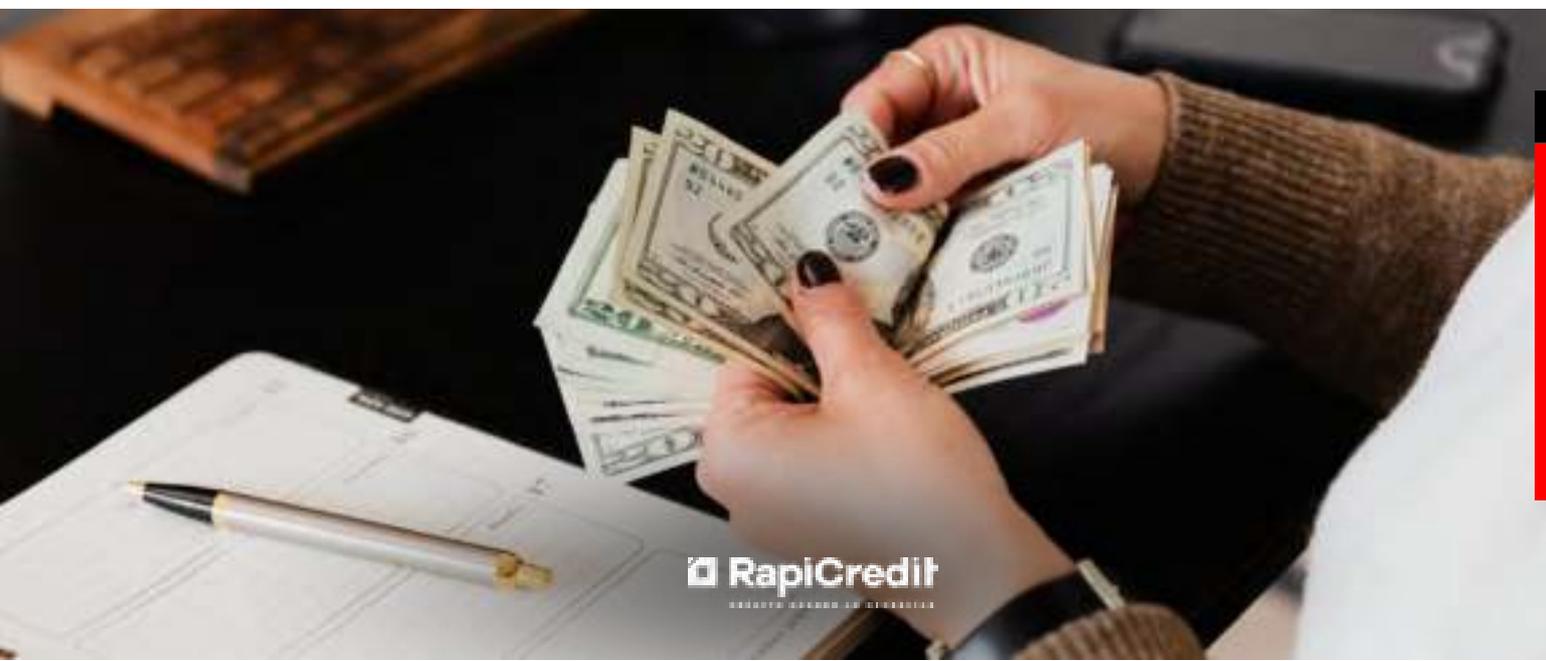
Con una gestión financiera sólida, "VelaZen" puede asegurarse de que sus velas artesanales sean no solo una fuente de relajación para sus clientes, sino también una fuente estable de ingresos para el negocio.

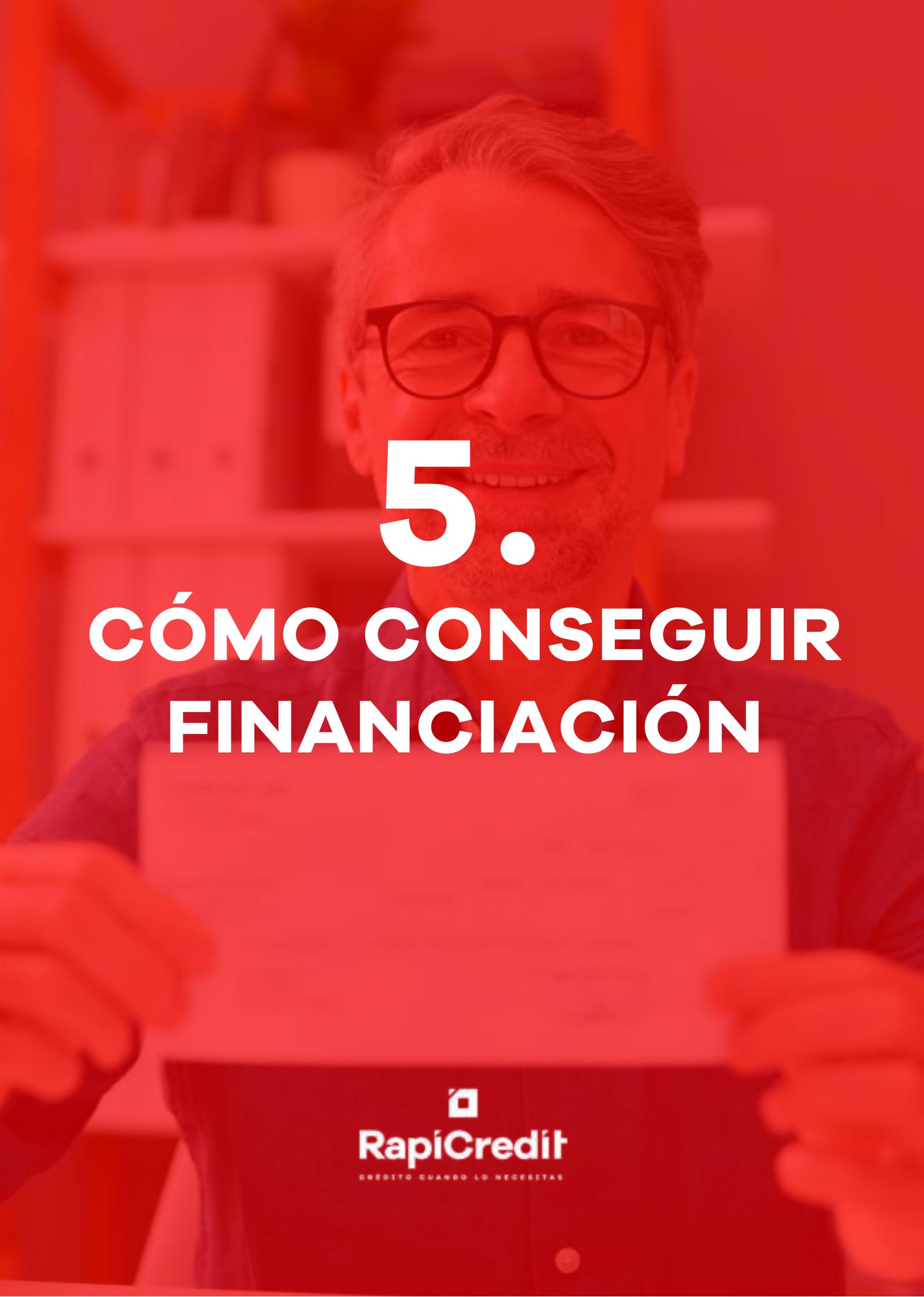
Tips:

Para tener unas finanzas sanas en tu emprendimiento, aquí tienes más consejos:

- **Invierte para seguir creciendo:** debes destinar una parte de tus ingresos a mejorar tu producto o servicio, ampliar tu mercado o innovar en tu modelo de negocio.
- **Clasificar y codificar:** debes clasificar cada transacción financiera según su naturaleza (ingreso, gasto, activo, pasivo, etc.) y asignarle un código para facilitar su registro en el libro mayor. Esto te ayudará a organizar tu contabilidad y a generar informes financieros.
- **Asígnate un sueldo mensual:** debes separar tus finanzas personales de las de tu negocio y asignarte un sueldo fijo cada mes. Esto te ayudará a evitar mezclar tus cuentas, a tener una remuneración justa por tu trabajo y a medir la rentabilidad de tu negocio.
- **No le temas a los números:** debes aprender los conceptos básicos de finanzas y contabilidad para entender y gestionar tu negocio. También puedes usar herramientas digitales como software, aplicaciones o plantillas para facilitar tu trabajo.
- **Organízate y genera rutinas:** debes dedicar tiempo y espacio a llevar las finanzas de tu negocio. Establece una frecuencia para revisar tus registros, hacer tus balances, pagar tus impuestos y analizar tus resultados. Esto te ayudará a mantener el orden y la disciplina en tu gestión financiera.

¿Necesitas un impulso?, pide un préstamo [aquí](#).





5.

CÓMO CONSEGUIR FINANCIACIÓN



RapiCredit

CREDITO CUANDO LO NECESITAS

CÓMO CONSEGUIR FINANCIACIÓN

Es esencial analizar la posibilidad de conseguir financiación para tu emprendimiento, ya que los recursos financieros son la columna vertebral de cualquier negocio. Contar con el capital necesario te permitirá cubrir los gastos iniciales, operativos y de crecimiento, así como enfrentar imprevistos y aprovechar oportunidades. Aquí te presento un enfoque paso a paso para evaluar las mejores opciones de financiamiento:

Paso 1: Evaluar las necesidades financieras

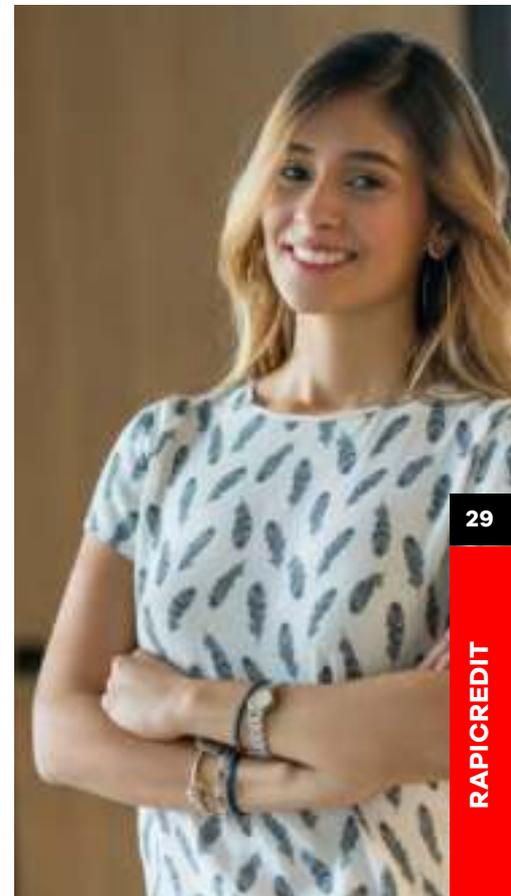
Determina cuánto capital necesitas para cubrir los costos iniciales, como materiales, herramientas, promoción y otros gastos esenciales. Considera también los costos operativos mensuales, como alquiler, suministros y mano de obra. Esto te ayudará a definir cuánto dinero necesitas y por cuánto tiempo.

Paso 2: Identificar las opciones de financiamiento

Investiga las diferentes opciones de financiamiento disponibles para emprendedores. Algunas opciones comunes incluyen:

- 1. Fondos Propios:** Usar tus propios ahorros o activos personales.
- 2. Préstamos Bancarios:** Solicitar un préstamo a una entidad financiera.
- 3. Inversionistas:** Buscar inversores que aporten capital a cambio de participación en tu negocio.
- 4. Crowdfunding:** Reunir pequeñas cantidades de dinero de muchas personas a través de plataformas en línea.
- 5. Subvenciones y Concursos:** Participar en concursos o solicitar subvenciones gubernamentales o privadas.
- 6. Financiamiento Colectivo (P2P):** Obtener préstamos de particulares a través de plataformas en línea.
- 7. Incubadoras y Aceleradoras:** Programas que ofrecen financiamiento, mentoría y recursos a cambio de participación en tu negocio.

¿Necesitas un impulso?, pide un préstamo [aquí](#).



Paso 3: Comparar y Evaluar

Una vez que tengas una lista de opciones, compáralas en función de:

1. **Costo:** Tasa de interés, comisiones y cargos asociados.
2. **Plazos:** Tiempo para devolver el dinero.
3. **Requisitos:** Documentación y garantías necesarias.
4. **Riesgos:** Implicaciones en caso de incumplimiento.
5. **Flexibilidad:** Posibilidad de pago anticipado o renegociación.

Paso 4: Elegir la Mejor Opción

Selecciona la opción que mejor se adapte a tus necesidades y situación financiera. Puede ser una combinación de varias fuentes de financiamiento. Asegúrate de entender completamente los términos y condiciones antes de comprometerte.

Paso 5: Preparar la Solicitud

Si optas por un préstamo o inversión, prepara una solicitud sólida que incluya:

1. **Plan de Negocios:** Detalle de cómo utilizarás los fondos y cómo generarás ingresos.
2. **Flujo de Efectivo:** Proyección de ingresos y gastos a corto y largo plazo.
3. **Garantías:** Si se requieren activos como respaldo.
4. **Historial de Crédito:** En el caso de préstamos.



Paso 6: Negociar y Presentar

Si es necesario, negocia los términos y condiciones con el prestamista o inversor. Asegúrate de aclarar todas tus dudas antes de firmar cualquier acuerdo. Presenta tu solicitud y documentos siguiendo los requisitos de la institución.

Paso 7: Implementar y Monitorear

Una vez obtengas la financiación, utiliza los fondos según lo planeado. Lleva un registro preciso de los gastos y el flujo de efectivo. Cumple con los compromisos de pago y mantén una comunicación transparente con los financiadores.



Ejemplo para VelaZen:

Supongamos que para VelaZen necesitas \$2.000.000 para comprar materiales y lanzar tu negocio de velas artesanales. Evalúas las opciones de préstamos bancarios y crowdfunding.

1. **Préstamo Bancario:** Ofrece un préstamo de \$2.000.000 con una tasa de interés anual del 26.23%, es decir, una tasa mes vencido de 1.96% y un plazo de 2 años. Los pagos mensuales serían de \$107,663.66 aproximadamente, se incluye el valor del seguro.
2. **Crowdfunding:** Estableces una campaña en una plataforma de crowdfunding, donde solicitas \$ 2.000.000. Ofreces recompensas como velas personalizadas a los donantes. Logras recaudar el monto en tan solo 1 o 2 meses.

Comparas las opciones y decides que el crowdfunding es más conveniente en este caso, ya que no incurre en intereses y no compromete tus ingresos futuros.

Recuerda que cada emprendimiento es único y las necesidades financieras pueden variar. Evalúa tus opciones con cuidado y busca asesoramiento si es necesario.

6. COMO CREAR UN PLAN DE MARKETING



RapiCredit

CRÉDITO CUANDO LO NECESITAS



COMO CREAR UN PLAN DE MARKETING

Tener un plan de marketing es esencial para cualquier emprendimiento, ya que te proporciona una guía detallada sobre cómo promocionar y vender tus productos o servicios.

A través de un plan de marketing, podrás definir tus objetivos, identificar a tu público objetivo, determinar las estrategias adecuadas y medir el éxito de tus acciones. Aquí te presento un enfoque paso a paso para crear un plan de marketing efectivo:

Paso 1: Definir tus Objetivos de Marketing

Establece metas claras y medibles para tu emprendimiento. Estos objetivos podrían incluir aumentar las ventas, generar conciencia de marca, ampliar la base de clientes, entre otros.

Paso 2: Conocer a tu Público Objetivo

Identifica quiénes son tus clientes ideales. Analiza sus características demográficas, intereses, necesidades y comportamientos de compra. Esto te ayudará a adaptar tus estrategias a su perfil.

Paso 3: Analizar a la Competencia

Investiga a tus competidores para comprender su posicionamiento en el mercado, sus fortalezas y debilidades. Esto te permitirá diferenciarte y encontrar oportunidades.

Paso 4: Definir tus Estrategias y Tácticas

Determina cómo vas a llegar a tu público objetivo y lograr tus objetivos. Considera estrategias como marketing en redes sociales, publicidad en línea, participación en ferias artesanales, marketing de contenidos, entre otros.

Paso 5: Establecer un Presupuesto

Asigna recursos financieros a cada una de tus estrategias y tácticas. Define cuánto estás dispuesto a invertir en publicidad, promoción y otros gastos de marketing.

Paso 6: Crear un Calendario de Acciones

Organiza tus estrategias y tácticas en un calendario a lo largo del año. Define cuándo implementarás cada acción y cómo se relaciona con los momentos clave del negocio.

Paso 7: Medir y Analizar Resultados

Establece métricas para medir el éxito de tus acciones de marketing, como el aumento en las ventas, el tráfico a tu sitio web o la interacción en redes sociales. Analiza los resultados y ajusta tus estrategias según sea necesario.



Ejemplo para VelaZen:

Paso 1: Definir Objetivos

Aumentar las ventas de velas artesanales en un 20% en los próximos 6 meses.

Paso 2: Conocer al Público Objetivo

Clientes interesados en productos ecológicos y decorativos, en su mayoría mujeres de 25 a 45 años con ingresos medios-altos.

Paso 3: Analizar la Competencia

Investigar a otras marcas de velas artesanales en línea y en ferias artesanales locales para identificar sus estrategias y encontrar oportunidades únicas.

Paso 4: Definir Estrategias y Tácticas

Estrategia: Marketing en Redes Sociales

Tácticas: Publicaciones diarias en Instagram y Facebook con fotos atractivas de velas y contenido sobre aromaterapia y decoración.

Estrategia: Participación en Ferias Artesanales

Tácticas: Reservar un stand en dos ferias locales en los próximos 3 meses, ofrecer descuentos exclusivos para incentivar la compra en el evento.

Paso 5: Establecer Presupuesto

Destinar \$300.000 al mes para publicidad en redes sociales y \$200.000 por cada feria artesanal (incluyendo alquiler del stand y material promocional).



Paso 6: Crear Calendario de Acciones

Mes 1: Preparación y diseño de material para las ferias.

Mes 2: Participación en la primera feria.

Mes 3: Publicación de contenido en redes sociales y participación en la segunda feria.

Paso 7: Medir y Analizar Resultados

Seguimiento mensual de ventas y análisis de la interacción en las redes sociales.

Ajuste de las estrategias según los resultados obtenidos.

Recuerda que un plan de marketing debe ser flexible y adaptable. Siempre evalúa los resultados y ajusta tus estrategias para lograr los mejores resultados.

Tips:

- Otras ideas que deberías tener en cuenta en la creación el plan de marketing de tu emprendimiento:
- Analiza la situación actual de tu negocio: debes hacer un diagnóstico interno y externo de tu emprendimiento, identificando tus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (análisis FODA).
- Tus objetivos deben ser específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un plazo definido (objetivos SMART).
- Segmentar y definir tu público objetivo: debes identificar y describir a las personas a las que quieres llegar con tu producto o servicio. Debes conocer sus características demográficas, geográficas, psicográficas y conductuales. También puedes crear perfiles o buyer personas que representen a tus clientes ideales..
- Diseñar tu estrategia de marketing: debes elegir las acciones y herramientas que vas a utilizar para cumplir tus objetivos de marketing. Debes basarte en las cuatro P del marketing: producto, precio, plaza y promoción. También debes definir tu propuesta de valor y tu posicionamiento en el mercado..
- Establecer tu presupuesto y cronograma: debes asignar los recursos económicos y humanos que vas a necesitar para ejecutar tu plan de marketing. Debes estimar los costos y los ingresos esperados de cada acción.
- Implementar y monitorear tu plan de marketing: debes poner en marcha las acciones que has definido en tu plan de marketing y medir los resultados que obtienes. Debes usar indicadores o KPIs que te permitan evaluar el desempeño de cada acción y el cumplimiento de tus objetivos. Debes hacer seguimiento periódico y ajustar tu plan si es necesario.

CONCLUSIONES



RapiCredit

CREDITO CUANDO LO NECESITAS

CONCLUSIONES

En conclusión, tener la mentalidad adecuada es el cimiento de todo emprendimiento. La confianza en ti mismo y la disposición para enfrentar desafíos son cruciales. Atreverse a dar los primeros pasos implica superar el miedo al fracaso y a lo desconocido. La valentía de explorar nuevas oportunidades y enfrentar obstáculos es lo que diferencia a los emprendedores exitosos.

Así mismo, la identificación de una idea de negocio es el punto de partida. Saber detectar una necesidad no satisfecha o una solución innovadora puede ser la clave para el éxito. Encontrar un nombre comercial único y atractivo es un paso fundamental. Este nombre será tu identidad en el mercado y debe reflejar la esencia de tu negocio.

Además, diseñar un Plan de Negocios sólido es como trazar un mapa para alcanzar tus metas. Es el camino que te guiará a través de cada paso. Y para ello es esencial comprender las finanzas del negocio. Conocer los costos, ingresos y proyecciones financieras te permite tomar decisiones informadas y mantener la salud económica.

Y si necesitas financiación para emprendimiento, es crucial que compares las diferentes opciones en términos de tasas de interés y condiciones. Y una vez que tu negocio esté en marcha, un buen plan de marketing te dará visibilidad y te ayudará a conectar con tus clientes. En conjunto, estos elementos forman el kit de herramientas del emprendedor, allanando el camino hacia el éxito en el emocionante mundo del negocio propio.

Te invitamos a poner en práctica lo que has aprendido en este ebook y a compartir tus experiencias con nosotros. Si tienes alguna duda, sugerencia o comentario, no dudes en contactarnos. Estaremos encantados de ayudarte y acompañarte en tu camino emprendedor.

¿Necesitas un impulso?, pide un préstamo [aquí](#).





BIBLIOGRAFÍA



RapiCredit

CREDITO CUANDO LO NECESITAS

BIBLIOGRAFÍA

- Emprende Colombia | Mi Pymes. (s. f.).
<https://www.mipymes.gov.co/programas/emprende-colombia>
- Guia para emprender en Colombia 2023 - Bing. (s. f.). Bing.
<https://www.bing.com/search?q=guia+para+emprender+en+colombia+2023&qs=n&form=QBRE&sp=-1&ghc=1&lq=0&pq=guia+para+emprender+en+colombia+2023&sc=6-36&sk=&cvid=E911F09203CF4ACEB5BE3AA2E7B500A5&ghsh=0&ghacc=0&ghpl=>
- Portafolio. (2022, 11 enero). Desafíos y oportunidades para emprendedores colombianos en 2022. Portafolio.co.
<https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/desafios-y-oportunidades-para-emprendedores-colombianos-en-2022-560399>
- Sea emprendedor SENA. (s. f.). <https://www.sena.edu.co/es-co/trabajo/Paginas/seaEmprendedor.aspx>
- Staff, F. (2023, 19 febrero). Los 12 mejores negocios para emprender en 2023. Forbes Colombia. <https://forbes.co/2023/02/15/actualidad/los-12-mejores-negocios-para-emprender-en-2023>





RapiCredit

CRÉDITO CUANDO LO NECESITAS

