

# Usted tiene una idea para un negocio.

## ¿Y ahora que?

### La idea. Ahí es donde comienza.

¿Qué hace ahora con su idea? Podría iniciar un negocio, pero ¿podría iniciar un negocio exitoso? Encuentre la respuesta con Kauffman FastTrac®.

Kauffman FastTrac® es un curso flexible con un marco probado para ayudarlo a comenzar un negocio y su recorrido hacia el éxito.



Este curso inmersivo está diseñado para brindarle información y consejos mientras piensa en su idea de negocio.

## TRABAJARÁ PARA LOGRAR LO SIGUIENTE:

- ✓ Descubrir el grado de correspondencia entre el concepto de negocio y su visión personal.
- ✓ Alinear su concepto de negocio con una oportunidad real de mercado.
- ✓ Aprender cómo establecer metas económicas realistas para su negocio.
- ✓ Determinar las características y los beneficios únicos de su producto o servicio.
- ✓ Encontrar su mercado objetivo y descubrir su ventaja competitiva.
- ✓ Definir la marca de su empresa.
- ✓ Aprender a administrar las funciones comerciales y desarrollar una cultura organizacional.
- ✓ Determinar cuáles son los pasos para obtener rentabilidad.
- ✓ Identificar posibles fuentes de financiamiento para su negocio.
- ✓ Encontrar los recursos disponibles en su comunidad para la planificación comercial continua.

# DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO



## Sección 1: IDEA

Evalúe sus rasgos empresariales y prioridades personales para comprender mejor cómo sus fortalezas o debilidades y su visión personal pueden afectar sus objetivos comerciales.

- ¿Cuáles son las características de un nuevo empresario exitoso?
- ¿Cuáles son mis rasgos empresariales?
- ¿Coincide mi idea con mi visión personal?
- ¿Cuál es mi visión personal?



## Sección 2: POSICIONAMIENTO

Cualquier buena idea seguirá siendo solo eso, una idea, a menos que encuentre un lugar en el mercado y gane clientes. En esta sección, descubrirá quiénes son sus clientes (y competidores) y dónde encontrarlos. Identificará los atributos críticos del panorama comercial y de su cliente que lo ayudarán a transformar su idea en un negocio. Aprenderá sobre las estructuras legales que mejor se adaptan a su negocio y comenzará a pensar en cómo cerrar su negocio cuando llegue el momento.

- ¿Hay oportunidad?
- ¿Cómo competiré?
- ¿Cómo deseo cerrar mi negocio?
- ¿Hay clientes?
- ¿Cuánto dinero puedo esperar de mis clientes?
- Según lo que aprendí, ¿cómo sigo adelante?
- ¿Hay algún camino para llegar a ellos?
- ¿Qué costos iniciales habrá?
- ¿Quiénes son mis competidores?
- ¿Qué entidad legal debo usar para mi negocio?



## Sección 3: COMPROMISO

Un negocio no es real a menos que llegue a los clientes que pagan y genere ingresos a través del resultado final. Utilizará esa información para identificar sus necesidades de financiación. Finalmente, aprenderá cómo proteger su propiedad intelectual, su negocio y a usted mismo de los riesgos legales.

- ¿Qué es lo que quiero que mi marca comunique?
- ¿Cómo venderé?
- ¿Cuánto dinero necesitaré?
- ¿Cómo puedo comunicar mejor ese mensaje de marca?
- ¿Cómo distribuiré mi producto?
- ¿Tengo alguna propiedad intelectual?
- ¿Llegará mi estrategia de marketing a mis clientes?
- ¿Qué herramientas financieras puedo usar para resumir y monitorear mis predicciones?
- ¿Cómo me mantengo del lado correcto de la ley?



## Sección 4: REDEFINICIÓN

Ahora que ha vendido y distribuido su producto o servicio, tiene información valiosa sobre las suposiciones que hizo sobre su cliente y su mercado. Es el momento de perfeccionar su negocio antes de lanzarlo públicamente. En esta sección, tomará las lecciones aprendidas de las primeras ventas y los primeros comentarios de los clientes y las aplicará al futuro de su negocio. Medirá y analizará sus resultados financieros en comparación con sus predicciones anteriores. Considerará qué personas podrían ser necesarias y pensará en cómo proteger los activos de su empresa. Aprenderá qué pueden hacer los asesores y las juntas directivas para ayudarlo mientras trabaja para el lanzamiento. Pensará en cómo podría financiar su negocio. Finalmente, aprenderá cómo construir y comunicar el plan para su negocio con posibles financiadores y otros.

- ¿Cuáles son los números iniciales de ventas y qué le comunican?
- ¿A quién podría necesitar para que lo ayude en el negocio?
- ¿Cómo puede proteger su propiedad intelectual cuando involucra a otros en su negocio?
- ¿Cómo puede utilizar los primeros comentarios de los clientes para mejorar su producto o servicio?
- ¿Cómo identificará, reclutará y retendrá a esas personas?
- ¿Quién le gustaría que lo ayudara a tomar decisiones y pensar en el negocio?
- ¿Dónde obtendrá el dinero que necesita?



## Sección 5: LANZAMIENTO

Está listo para lanzar su negocio. En esta sección, aprenderá estrategias para lanzar, liderar y desarrollar procesos que le permitirán hacer crecer su negocio. Aprenderá a llamar la atención con su nuevo negocio. Reflexionará sobre su estilo de liderazgo, la cultura de su empresa y cómo manejar los emocionantes desafíos de desarrollar un negocio. Aprenderá sobre las mejores prácticas en la gestión de procesos e identificará las métricas de éxito que tienen sentido para su negocio. Pronosticará el futuro financiero de su empresa y pensará en cómo prepararse para el éxito. Finalmente, se entrenará para los peores escenarios e imaginará el mejor de los casos: ¡cuando salga!

- ¿Qué significa lanzar el negocio, y cómo puedo hacer que más clientes sepan que existo?
- ¿Cómo mediré el éxito?
- ¿Qué sucedió realmente con las finanzas de mi empresa y por qué?
- ¿Cómo puedo liderar, inspirar y desarrollar una cultura saludable para mi nuevo negocio?
- ¿Puedo hacer planes para desastres y emergencias que afectarían mi negocio?
- ¿Qué puedo hacer para mejorar las finanzas de mi negocio?
- ¿Cómo debo pensar y documentar los procesos críticos que permiten que mi negocio funcione sin problemas?
- ¿Qué métricas financieras puedo pronosticar?
- ¿Cómo puedo cerrar este negocio?