

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 cerrará su negocio cuando llegue el momento.

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



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 puedo comunicar mejor ese mensaje de marca?
- ¿Llegará mi estrategia de marketing a mis clientes?
- ¿Cómo venderé?
- ¿Cómo distribuiré mi producto?
- ¿Qué herramientas financieras puedo usar para resumir y monitorear mis predicciones?
- ¿Cuánto dinero necesitaré?
- ¿Tengo alguna propiedad intelectual?
- ¿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?
- ¿Cómo puede utilizar los primeros comentarios de los clientes para mejorar su producto o servicio?
- ¿A quién podría necesitar para que lo ayude en el negocio?
- ¿Cómo identificará, reclutará y retendrá a esas personas?
- ¿Cómo puede proteger su propiedad intelectual cuando involucra a otros en su negocio?
- ¿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 puedo liderar, inspirar y desarrollar una cultura saludable para mi nuevo negocio?
- ¿Cómo debo pensar y documentar los procesos críticos que permiten que mi negocio funcione sin problemas?
- ¿Cómo mediré el éxito?
- ¿Puedo hacer planes para desastres y emergencias que afectarían mi negocio?
- ¿Qué métricas financieras puedo pronosticar?
- ¿Cómo puedo cerrar este negocio?
- ¿Qué sucedió realmente con las finanzas de mi empresa y por qué?
- ¿Qué puedo hacer para mejorar las finanzas de mi negocio?