



# Manual del Facilitador

v 1.0

## **DIRECTORIO DE AUTORIDADES**

**Lic. Emilio Chuayffet Chemor**  
**Secretario de Educación Pública**

**Dr. Efrén Tiburcio Rojas Dávila**  
**Subsecretario de Educación Superior**

**Mtro. Manuel Quintero Quintero**  
**Director General del Tecnológico Nacional de México**




**Dra. Jesús Ofelia Angulo Guerrero**  
**Coordinadora Sectorial Académica**



**Dr. Jesús Vicente Flores Morfín**  
**Director de Vinculación**

**Lic. Claudia Liliana Bautista Grande**  
**Coordinadora del Proyecto del *Modelo Talento Emprendedor del TecNM***

## PROFESORES COAUTORES EN EL DISEÑO DEL *MODELO TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO*

Un especial agradecimiento a los **profesores coautores** que desarrollaron el Modelo Talento Emprendedor como una buena práctica para el **TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO**, todos ellos centrados en el desarrollo, suministro y gestión de los diferentes servicios a los diversos grupos de interés: alumnos, profesores, aliados estratégicos y sociedad en general. Coautores:

|   |   |
|---|---|
|  <p>Instituto Tecnológico de Apizaco</p> | <p>M. en C. María Janai Sánchez Hernández<br/>M. en C. José Aureliano Hernández Temoltzin<br/><b>Instituto Tecnológico de Apizaco</b></p> |
|   | <p>M. en C. Blanca Esthela Zazueta Villavicencio<br/><b>Instituto Tecnológico de Agua Prieta</b></p>                                      |
|                                        | <p>M. en C. Irma Judith Ruíz Rodríguez<br/><b>Instituto Tecnológico de Chihuahua II</b></p>   |

|   |  |
|---|--|
|    | <p>M. en C. Luis Alejandro del Corro García Rojas<br/><b><i>Instituto Tecnológico de Nogales</i></b></p>                                     |
|    | <p>M. en C. Evangelina Escobedo Valdés<br/>M. en C. Martha Patricia Álvarez Sandoval<br/><b><i>Instituto Tecnológico de Saltillo</i></b></p> |
|   | <p>M. en C. Julieta Elvira Pérez Canto<br/><b><i>Instituto Tecnológico de Mérida</i></b></p>   |
|  | <p>Dra. Susana Margarita Ibars Hernández<br/><b><i>Instituto Tecnológico de Veracruz</i></b></p>   |
| <p>TECNOLÓGICO<br/>NACIONAL DE<br/>MÉXICO</p>                                       | <p>Dra. Jesús Ofelia Angulo Guerrero<br/>Lic. Claudia Liliana Bautista Grande</p>  |

## Índice

### Introducción

### Representación gráfica del Modelo Talento Emprendedor

#### FASE I: Descubriéndome

|   |    |
|---|----|
| <b>Bloque 01: Luces... cámara</b>                       | 1  |
| • Rompiendo el Hielo                                    |    |
| • Automirada  |    |
| ▪ Ejercicio 1: Globos en el Aire                        | 2  |
| ▪ Ejercicio 2: Auto Mirada                              | 3  |
| ▪ Ejercicio 3: Video Promocional                        | 4  |
| ▪ Formato: FI-B01-f01. Automirada                       | 6  |
| ▪ Formato: FI-B01-f02. Inventario de personalidades     | 7  |
| <b>Bloque 02: ¡Acción!..... Atrévete a Soñar</b>        | 8  |
| • Mitos y Realidades                                    |    |
| • Una inspiración                                       |    |
| • Atrévete a Soñar                                      |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar las actividades        | 9  |
| ▪ Formato: FI-B02-f01. Qué aprendí - Mitos y Realidades | 11 |
| ▪ Formato: FI-B02-f02. Mis cuatro zonas                 | 12 |
| <b>Bloque 03: Trazando mi camino</b>                    | 13 |
| • Plan de vuelo   |    |
| • Mi FODA   |    |
| • Rescatando mis Valores                                |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar las actividades        | 15 |
| ▪ Formato: FI-B03-f01. Mi árbol de valores              | 17 |
| ▪ Formato: FI-B03-f02. Mi diagnóstico personal          | 18 |
| ▪ Formato: FI-B03-f03. Trazando mi camino               | 19 |

#### FASE II: Creando e Innovando

|  |    |
|--|----|
| <b>Bloque 04: Todo cambia, nada es</b>                               | 22 |
| • <b>Bloque 04a: Todo cambia, nada es (SCAMPER)</b>                  | 22 |
| ○ Pensando por la derecha  |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                        | 24 |
| ▪ Formato: FII-B04a-f01. SCAMPER                                     | 26 |
| • <b>Bloque 04b: Todo cambia, nada es (Entorno y Megatendencias)</b> | 27 |
| ○ Conociendo mi entorno  |    |
| ○ Cambia...todo cambia   |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                        | 28 |
| ▪ Formato: FII-B04b-f01. Megatendencias                              | 30 |
| <b>Bloque 05: Manos a la obra</b>                                    | 31 |
| • Compartiendo mi experiencia  |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                        | 31 |

|  |    |
|--|----|
| <b>Bloque 06: La idea más brillante</b>                      | 33 |
| • Votación de ideas  |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                | 33 |
| ▪ Formato: FII-B06-f01. La idea más brillante                | 35 |
| <b>Bloque 07: ¡Eureka!</b>                                   | 37 |
| • Creatividad e Innovación                                   |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                | 38 |
| <b>Bloque 08: Mis aliados</b>                                | 41 |
| • Visita de aliados: IMPI y Centros de Patentamiento (CePat) |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                | 42 |
| <b>Bloque 09: Buscando las piezas</b>                        | 43 |
| • <b>Bloque 09a: Buscando las piezas (Lean Canvas)</b>       | 43 |
| ○ Mi visión del negocio                                      |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                | 46 |
| ▪ Formato: FII-B09a-f01. Mi visión de negocio (Lean Canvas)  | 49 |
| • <b>Bloque 09b: Buscando las piezas</b>                     | 50 |
| ○ Descubriendo a mis clientes                                |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                | 52 |
| ▪ Formato: FII-B09b-f02. Mapa de empatía                     | 56 |
| <b>Bloque 10: Ajustando las piezas</b>                       | 58 |
| • Construyendo mi propuesta de valor                         |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                | 61 |
| ▪ Formato: FII-B10-f01. Hoja de verificación PMV             | 63 |
| ▪ Formato: FII-B10-f02. Tabla de verificación PMV            | 64 |
| <b>Bloque 11: Mis aliados</b>                                | 66 |
| • Fuentes de financiamiento                                  |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                | 66 |
| <b>Bloque 12: Aprendiendo a bailar</b>                       | 68 |
| • Pitch del elevator   |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad                | 69 |
| ▪ Formato: FII-B12-f01. Pitch Elevador                       | 71 |
| ▪ Formato: FII-B12-f02. Rúbrica                              | 73 |

## FASE III: Emprendiendo el Vuelo

|   |    |
|---|----|
| <b>Bloque 13: Simulador de negocios</b>       | 75 |
| • Simulador McDonald's                        |    |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad | 76 |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Bloque 14: Construyendo.....</b>                     | <b>77</b> |
| • Construcción del Modelo de Negocios                   |           |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad.....      | 78        |
| ▪ Formato: FIII-B14-f01. Canvas Modelo de negocios..... | 80        |
| <b>Bloque 15: Mi GPS.....</b>                           | <b>81</b> |
| • Guía del plan de negocios                             |           |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad.....      | 82        |
| ▪ Formato: FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios.....     | 83        |
| <b>Bloque 16: Mis aliados.....</b>                      | <b>87</b> |
| • Ecosistema emprendedor: CIIE                          |           |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad.....      | 88        |
| <b>Bloque 17. ¡¡¡ A volar !!!!.....</b>                 | <b>89</b> |
| • Elaboración Pitch                                     |           |
| ▪ Instrucciones para desarrollar la actividad.....      | 89        |
| ▪ Formato: FIII-B17-f01. Guía Pitch.....                | 91        |
| ▪ Formato: FIII-B17-f02. Rúbrica.....                   | 94        |

|                          |           |
|--------------------------|-----------|
| <b>Conclusiones.....</b> | <b>96</b> |
|--------------------------|-----------|

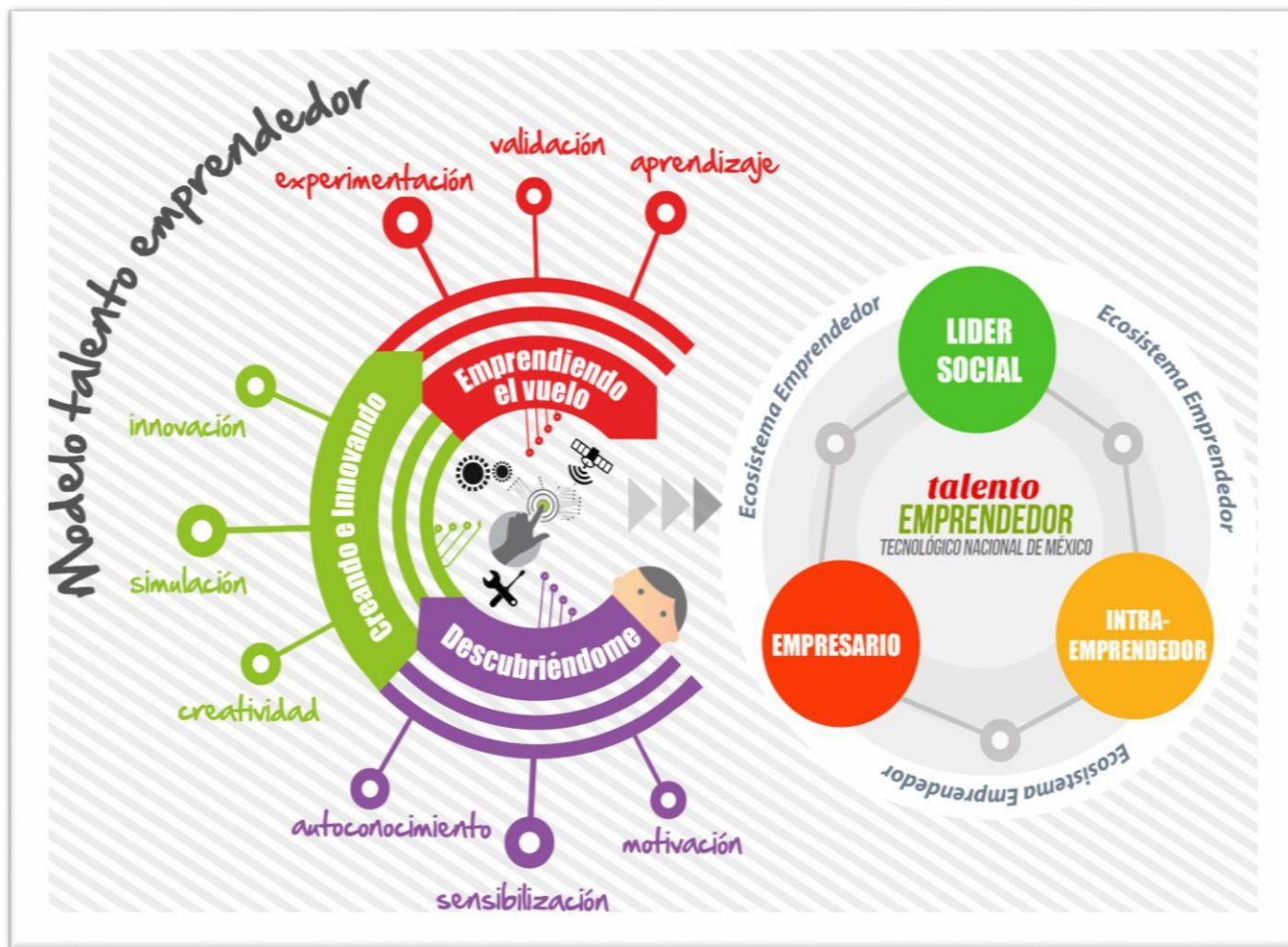
## Introducción



El **Modelo Talento Emprendedor del Tecnológico Nacional de México** está integrado por 3 fases a desarrollarse en modalidad presencial. La primera fase **Descubriéndome**, que es de introspección, tiene la intención de concientizar al participante de sus habilidades, capacidades, actitudes y valores, además de motivarlo a emprender consciente de su entorno. La segunda Fase **Creando e Innovando** es formativa, en su transitar el participante tendrá acceso a técnicas y herramientas para despertar la creatividad, además de las nuevas metodologías para la creación de Modelos de Negocio basados en la innovación; y la tercera Fase **Emprendiendo el Vuelo** es vivencial, pues está integrada con la participación en conferencias con actores clave del ecosistema emprendedor, y alberga además un reto (elaboración de un *Pitch*) que llevará al estudiante a aplicar los aprendizajes de las fases anteriores.

El modelo está diseñado para ser ejecutado durante la **Etapas Piloto**, en un total de 40 horas (30 horas presenciales y 10 no presenciales), en la que de manera presencial se distribuye de la siguiente forma: *Fase I* en 6 horas; *Fase II* en 17 horas y la *Fase III* en 7 horas entre la co-creación del modelo de negocios, elaboración de un **Pitch** y espacios de contacto con elementos del ecosistema emprendedor.

El presente documento se elaboró con la finalidad de ser un apoyo para el profesor-facilitador, ya que contiene todas las actividades que se desarrollarán a lo largo del **Modelo Talento Emprendedor** y la guía de cómo podrá desarrollarlas. Cada fase contiene los bloques de trabajo correspondientes y los formatos que se deberán emplear para cumplir con los objetivos de la actividad.



Figura1. Representación gráfica del Modelo Talento Emprendedor. Fuente: TecNM



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b><br><br><b>Bloque 1. Luces, Cámara.....</b> |   |

|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Tiempo:</b><br>120 minutos   | <b>Actividades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rompehielos</li> <li>• Automirada</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Individual y Grupal   |
| <b>Objetivos:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Crear una atmósfera y ambiente propicios para la integración y participación grupal.</li> <li>2. Conocer a cada uno de los participantes, por medio de un ejercicio creativo, de exploración individual y de socialización de los resultados con el grupo.</li> <li>3. Dar a conocer a los participantes el Modelo Talento Emprendedor a través del video promocional.</li> </ol> |   | <b>Habilidades aplicadas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Socialización</li> <li>• Creatividad</li> <li>• Autoconocimiento</li> <li>• Comunicación</li> </ul> |

|  |
|--|
| <b>Introducción</b>  |
| <p>Para crear una atmósfera ideal, nada mejor que realizar una actividad divertida y entretenida que genere confianza entre los participantes. El ejercicio lúdico “Globos en el Aire” es un rompehielos poderoso.</p> |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b><br><br><b>Bloque 1. Luces, Cámara.....</b> |   |

En la etapa de integración de grupos, es importante que los participantes se conozcan no sólo por sus nombres, sino también por sus gustos e intereses personales. Al compartir éstos, se da un proceso de comprensión de personalidades y del encuentro de empatías o afinidades entre los participantes.



El ejercicio de “Automirada” es una técnica de programación neurolingüística que propicia un proceso de introspección creativa, facilitando el tránsito del pensamiento lateral tácito a un pensamiento explícito y concluye con la comunicación de los resultados individuales al grupo.

El Modelo Talento Emprendedor es una estrategia del Tecnológico Nacional de México para desarrollar una cultura emprendedora entre los estudiantes de los Institutos Tecnológicos, con la perspectiva de crear vertientes en la generación de empresarios innovadores, intraemprendedores y emprendedores sociales, para confluir en la generación de valor a la sociedad.

#### **Instrucciones para desarrollar la actividad:**

##### **Ejercicio 1. “Globos en el Aire”. Tiempo máximo: 30 min.**



1. El facilitador pide a los participantes enumerarse cada uno del 1 al 4.
2. El facilitador indica que deben reunirse en cuatro equipos, de acuerdo al número asignado.
3. El facilitador entrega 5 globos del mismo color a cada equipo, entonces habrá un color por cada equipo.
4. El equipo 1 y el equipo 2 se paran uno enfrente del otro separados por una línea señalada con cinta adhesiva masking tape entre ellos, la cual simula una red.
5. El facilitador indicará a los participantes que disponen de 60 segundos para inflar los globos y lanzarlos al campo del equipo contrario con cualquier parte del cuerpo, excepto los pies. Indicando, que también deben evitar tener algún globo en su campo.
6. Cuando el tiempo asignado se termine, el equipo que tenga menos globos inflados o reventados en su campo ganará.

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b><br><br><b>Bloque 1. Luces, Cámara.....</b> |   |

7. Los equipos 3 y equipo 4 repiten el ejercicio de acuerdo con las instrucciones 4,5 y 6.
8. El facilitador entrega nuevamente cinco globos del mismo color a los equipos ganadores de la fase anterior, éstos se enfrentan en una segunda ronda y se tiene un ganador final.
9. El facilitador cierra el ejercicio invocando a un aplauso para todos.

**Ejercicio 2. “Auto mirada”. Tiempo máximo: 60 minutos.**

1. El facilitador entrega el formato correspondiente y tres plumines de colores diferentes a cada participante y explica las siguientes instrucciones:
  - i. Sin utilizar letras, describe lo siguiente utilizando únicamente dibujos y colores
    - a) Tu nombre o cómo te gusta que te llamen.
    - b) Tu pasatiempo favorito o bien la actividad que disfrutas hacer.
    - c) Personaje ficticio (comics, novelas, películas) o real con el que más te identificas y por qué.
    - d) Lo más creativo que has hecho al día de hoy.
    - e) Cómo te ves en el futuro, ¿cómo te gustaría ser?....vamos!!! comienza a imaginarte
  - ii. Tiempo para desarrollar la actividad individual: 10 minutos.
  - iii. Al concluir el tiempo, cada participante hará su presentación haciendo una explicación al grupo, de al menos dos incisos comenzando por el inciso a, dando a conocer sus nombre o cómo le gusta que le digan y cómo lo representa con un dibujo. El tiempo máximo por participante es de un minuto. Después de cada autopresentación, el facilitador propicia un aplauso para el participante.
2. El facilitador coordinará la actividad, dando seguimiento a las instrucciones y cronometrando los tiempos establecidos.
3. El facilitador coordinará un proceso de retroalimentación grupal sobre la experiencia individual, enfocándose en las emociones y descubrimientos personales.

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b><br><br><b>Bloque 1. Luces, Cámara.....</b> |   |



4. Algunas preguntas detonadoras podrían ser:

- ¿Cómo te sientes después del ejercicio?
- ¿Qué o quiénes son importantes para ti?
- ¿Qué descubriste de ti?



### Ejercicio 3. Video promocional. Tiempo máximo 30 minutos.

1. El facilitador proyectará el video promocional del programa de formación de emprendedores “Talento Emprendedor” del Tecnológico Nacional de México y comentará sobre la importancia de impulsar la cultura emprendedora y de crear las tres vertientes de emprendedores.
2. El facilitador solicitará al grupo de participantes su opinión o perspectivas que tienen al integrarse al programa “Talento Emprendedor”.



|   |   |
|---|---|
| <b>Formatos de la actividad</b>           | FI-B01-f01.Automirada<br>FI-B01-f02.Inventario de personalidades  |
| <b>Materiales de apoyo</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 30 Globos de cuatro colores diferentes,</li> <li>- Cinta adhesiva masking tape de 1 pulgada de ancho.</li> <li>- 60 plumines de diversos colores</li> <li>- 20 ejemplares del formato FI-B01-f01.</li> </ul> |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b> | Sala amplia, ventilada e iluminada, con mobiliario de mesas y sillas suficientes para la atención del grupo.  |

|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>       |   |
|   | <b>Bloque 1. Luces, Cámara.....</b> |   |



|                                  |  |
|----------------------------------|--|
|                                  | Un proyector, una pantalla de fondo blanco, un equipo de cómputo con lector de videos y bocinas para computadora, o bien, una tv con lector de videos y bocinas externas.  |
| <b>Equipaje del participante</b> | FI-B01-f01. Automirada   |
| <b>Observaciones</b>             | <p>El tiempo, materiales, infraestructura y equipo requeridos son para un grupo de 20 participantes.</p> <p>El facilitador debe asegurarse que todos los participantes realicen los ejercicios.</p> <p>La actividad de Automirada es funcional para grupos no mayores de 25 participantes y respetando los tiempos establecidos.</p> |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>          |   |
|   | <b>Bloque 01. Luces, cámara ...</b>    |   |
|   | <b>Formato: FI-B01-f01. Automirada</b> |   |

- a) ¿Cómo me gusta que me llamen?
- b) ¿Cómo me veo en el futuro?
- c) Lo que más me gusta hacer
- d) Lo más creativo que he hecho
- e) Mi personaje favorito es



|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>       |   |
|   | <b>Bloque 01. Luces, cámara ...</b> |   |
| <b>Formato: FI-B01-f02. Inventario de personalidades</b>                          |                                     |   |

| Inventario de personalidades |                             |                           |                        |                              |                         |
|------------------------------|-----------------------------|---------------------------|------------------------|------------------------------|-------------------------|
| Nombre del participante      | Cómo le gusta que le llamen | Lo que más le gusta hacer | Su personaje preferido | Lo más creativo que ha hecho | Cómo se ve en el futuro |
| 1                            |                             |                           |                        |                              |                         |
| 2                            |                             |                           |                        |                              |                         |
| 3                            |                             |                           |                        |                              |                         |
| 4                            |                             |                           |                        |                              |                         |
| 5                            |                             |                           |                        |                              |                         |
| 6                            |                             |                           |                        |                              |                         |
| 7                            |                             |                           |                        |                              |                         |
| 8                            |                             |                           |                        |                              |                         |
| 9                            |                             |                           |                        |                              |                         |
| 10                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 11                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 12                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 13                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 14                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 15                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 16                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 17                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 18                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 19                           |                             |                           |                        |                              |                         |
| 20                           |                             |                           |                        |                              |                         |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>                  |   |
|   | <b>Bloque 02. ¡Acción! ...Atrévete a soñar</b> |   |

|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>Tiempo:</b><br>120 min  | <b>Actividades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivación para emprender</li> <li>• Mitos y realidades del emprendimiento</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Individual  |
| <b>Objetivo:</b><br>Identificar las creencias personales que limitan el emprendimiento y descubrir las competencias que favorecen el asumir riesgos para lograr su sueño, a través de la experiencia compartida de un emprendedor exitoso. |  | <b>Habilidades aplicadas:</b><br>Autoestima<br>Autoconfianza<br>Observación<br>Reflexión<br>Escucha activa<br>Asertividad<br>Integrar áreas de oportunidad |

|  |
|--|
| <b>Introducción</b><br><br>La inspiración y motivación son factores vitales para todo emprendedor. Es muy importante que los participantes escuchen de manera personal y directa una plática o conferencia de un joven emprendedor exitoso, preferentemente egresado de la institución o del sistema que les pueda transmitir sus experiencias o lecciones de vida y esfuerzo.<br><br>Pocos se lanzan al mar del emprendimiento, pues se piensa que está lleno de riesgos y obstáculos que serán difíciles de superar; que hay una alta probabilidad de fracaso y que por ejemplo, un empleo estable brinda una mayor seguridad. |
|--|



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>                  |   |
|   | <b>Bloque 02. ¡Acción! ...Atrévete a soñar</b> |   |

El propósito es motivar al participante a iniciar su proceso emprendedor, ayudarle a salir de su zona de confort, para entrar en la zona de aprendizaje, sin caer en la zona de pánico. La lucha entre la tensión emocional (que lo empuja a su zona de confort) y la tensión creativa (que lo lleva hacia la zona mágica) es constante y ardua, pero para que la creatividad triunfe, la motivación debe superar a los miedos.



El objetivo es alcanzar la zona mágica, en la cual ocurren cosas maravillosas, es la zona de los grandes retos y donde los sueños se cumplen.

#### Instrucciones para desarrollar las actividades:

1. Invitar a un egresado del IT correspondiente a realiza una plática, en la que presente su experiencia de vida. Es imprescindible que el expositor hable de cómo surgió la idea de su negocio, los obstáculos que superó y de qué forma lo hizo. Es recomendable que presente evidencias que muestren cómo ha sido su desarrollo, apoyándose en una presentación en el formato que más se le facilite (30 minutos).
2. El facilitador conduce un espacio de interacción del ponente con los participantes guiando una sesión de preguntas y respuestas (10 minutos).
3. El facilitador agradece la participación del ponente y lo despide.
4. El facilitador propicia un momento reflexivo para el grupo, dando a los participantes el formato impreso FI-B02-f01 “*Qué aprendí-Mitos y Realidades*” (10 minutos).
5. En plenaria, se comparte lo que los participantes concluyeron en el formato del punto anterior (10 minutos)
6. Presentar el video “*¿Te atreves a soñar?*” de Matti Hemmi (10 minutos) con cualquiera de estas opciones:
  - a) Archivo en el material (formato flv): [¿te atreves a soñar?](#)
  - b) Video en youtube: [http://www.youtube.com/watch?v=i07qz\\_6Mk7g](http://www.youtube.com/watch?v=i07qz_6Mk7g)

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>                  |   |
|   | <b>Bloque 02. ¡Acción! ...Atrévete a soñar</b> |   |

|  |   |
|--|---|
| <p>7. El facilitador proporciona el formato impreso FI-B02-f02 “<i>Mis cuatro zonas</i>” para que cada participante identifique de manera reflexiva y profunda y escriba los elementos personales de cada una de sus cuatro zonas: de confort, de aprendizaje, de pánico y mágica (30 minutos).</p> <p>8. El facilitador invita a 1 o 2 participantes a compartir en el grupo su reflexión de la actividad anterior (10 minutos).</p> <p>9. El facilitador propicia una recapitulación de las actividades realizadas hasta el momento, haciendo énfasis en el proceso emprendedor iniciado (10 minutos).</p> <p>10. El facilitador cuestiona a los participantes: “Hasta este momento, ¿en qué puedes cambiar?” (10 minutos)</p> |   |
| <b>Formatos de la actividad</b>  | FI-B02-f01. Qué aprendí - Mitos y Realidades<br>FI-B02-f02. Mis cuatro zonas  |
| <b>Materiales de apoyo</b>   | Lápices y/o plumas  |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>  | Sala con capacidad para un mínimo 20 personas<br>Cañón o proyector de video<br>Bocinas<br>Computadora<br>Equipo de sonido<br>Pizarrón   |
| <b>Equipaje del participante</b>   | FI-B02-f01. Qué aprendí - Mitos y Realidades<br>FI-B02-f02. Mis cuatro zonas  |
| <b>Observaciones</b>   | Es muy importante que el facilitador se asegure que el ponente invitado sea una persona joven de éxito y reconocimiento, preferentemente egresado del sistema y/o con arraigo en la localidad. Monitorear o propiciar que todos los participantes atiendan la conferencia del ponente, el video y participen en la reflexión. |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>                  |   |
|   | <b>Bloque 02. ¡Acción! ...Atrévete a soñar</b> |   |
| <b>Formato: FI-B02-f01. Qué aprendí - Mitos y Realidades</b>                      |  |   |





¿ Qué aprendí de esta plática ? \_\_\_\_\_

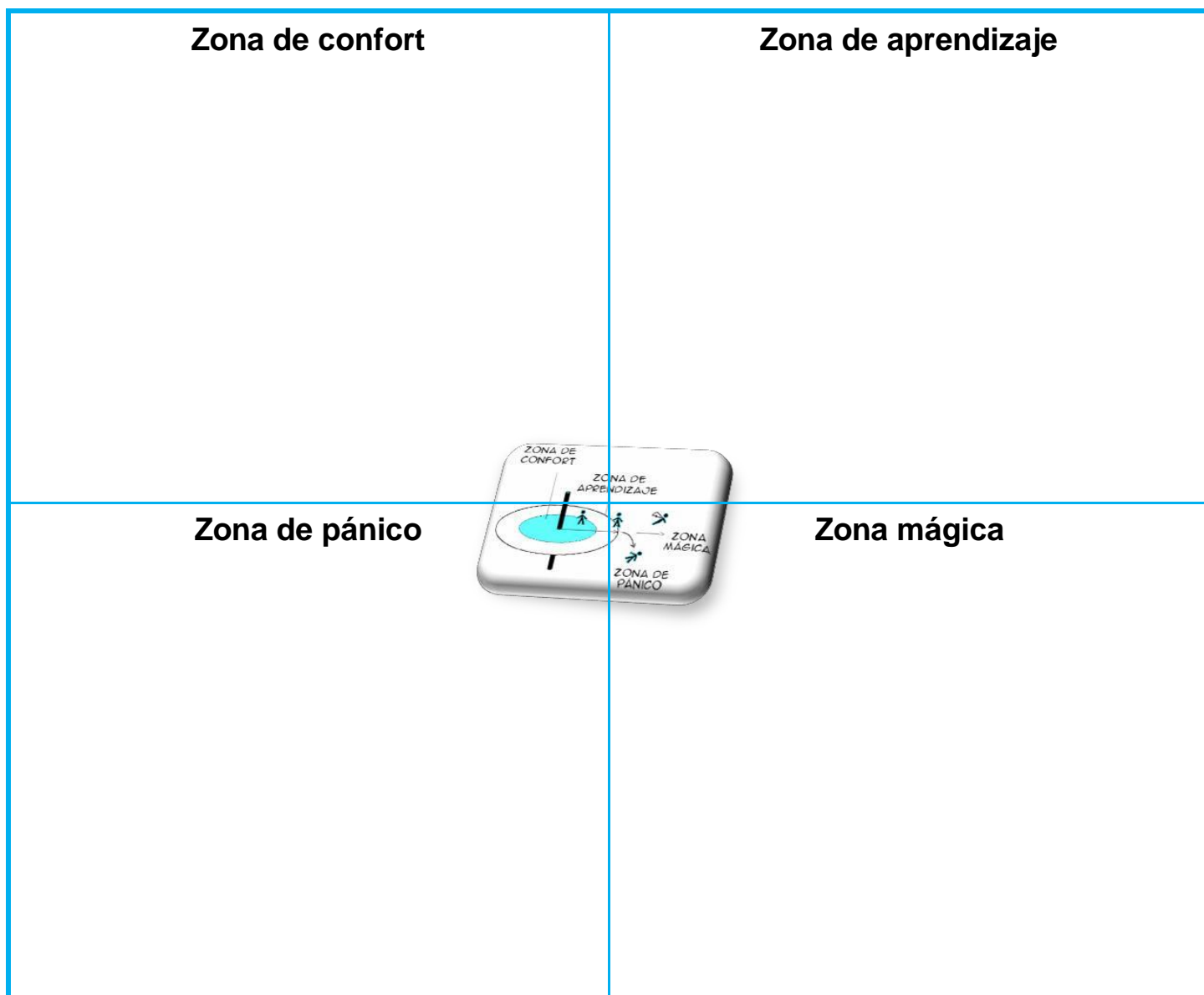
## Mitos



- Los emprendedores nacen, NO se hacen
- Todo lo que necesito es una gran idea
- Necesito ser rico para lanzarme a emprender
- Un empleo es más seguro, no me conviene ser un emprendedor
- Todo lo que necesito es suerte
- En nuestro país NO es posible ser un emprendedor exitoso

## Realidades

VS



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>                   |   |
|   | <b>Bloque 02. ¡Acción! ... Atrévete a soñar</b> |   |
| <b>Formato: FI-B02-f02. Mis cuatro zonas</b>                                      |   |   |



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b><br><br><b>Bloque 03. Trazando mi camino</b> |   |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Tiempo:</b><br>120 min   | <b>Actividades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rescatando mis valores</li> <li>• Mi FODA</li> <li>• Plan de vuelo</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Individual  |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Reconocer los valores como las herramientas que permitirán afrontar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas para definir y darle sentido de logro a las metas personales. |  | <b>Habilidades aplicadas:</b><br><br>Autoconfianza<br>Autoestima<br>Asertividad<br>Introspección |



|   |
|---|
| <b>Introducción</b>   |
| <p>La base para mejorar la calidad de vida se encuentra en un cambio en el entendimiento que tenemos acerca de nosotros mismos, en la percepción profunda de nuestro ser interior y el impacto que eso produce en nuestro entorno. Con fuerza de voluntad se genera una disciplina que nos permite trasladar a la práctica nuestros principios y, nuestra visión se convierte en acción y nuestras palabras en realidades.</p> <p>Cuando hablamos y tratamos el tema de valores hemos de tener presente que son esas cualidades innatas o naturales e inherentes a nuestro ser, los valores originales y universales como: Paz, Amor, Felicidad, Verdad, Fuerza Interna y, otros como la Justicia, Libertad, Honestidad, el Orden, la Responsabilidad, que son aquéllos que vamos adquiriendo a lo largo de la vida, como resultado de la Educación, conocimientos, de las experiencias, de los hábitos, memorias, de la cultura, creencias, de las habilidades o destrezas, etc.</p> |

|   |                                      |   |
|---|--------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                      |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>        |   |
|   | <b>Bloque 03. Trazando mi camino</b> |   |

Algo que puede apoyar al facilitador, es tomar en cuenta el ambiente en el que actualmente se ve influido el joven, un dato interesante resulta ser lo que la Organización Mundial de la Salud (OMS) opina sobre los factores que motivan la violencia juvenil, entre los que se encuentran: una sociedad frustrante con propuestas débiles y con mensajes contradictorios, carencias económicas, éticas y afectivas, ausencia de valores, falta de modelos sociales creíbles, manejo de las relaciones familiares, estructura de una personalidad bajo estrés. Resultará importante ubicar que hoy el joven pudiera estar enfrentando escenarios de frustración, miedo, conflictos familiares, problemas financieros, depresión, derrota o impotencia que pueden provocar las causas o factores anteriores. Y sobre todo **IMPORTANTE** dejar en claro que las herramientas con las que cuenta todo individuo para responder ante los diferentes escenarios son sus valores, que se desprenden de nuestras cualidades innatas o naturales.

En esta actividad se ha de favorecer el desarrollo del pensamiento, de la capacidad de análisis para lograr la identificación y reconocimiento de las Fortalezas y Debilidades que están relacionadas con nuestros aspectos personales inherentes (virtudes y defectos) y los adquiridos (habilidades, estudios...) así como las Oportunidades y Amenazas que marcarán el establecimiento de las metas en plena conciencia de las capacidades y habilidades para tomar decisiones asumiendo sus riesgos y la determinación con la que afrontarán la vida, ya que este proceso guiará la definición de su plan de vida.

Una metáfora que podría apoyar como visualización es considerar un “coco”, que es un fruto que tiene una cáscara externa dura, que podría representar todos los aspectos adquiridos y que ya se enumeraron anteriormente y la parte interna suave del fruto representan nuestras cualidades naturales que son de las que se desprenden los valores.

|   |                                      |   |
|---|--------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                      |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>        |   |
|   | <b>Bloque 03. Trazando mi camino</b> |   |



### Instrucciones para desarrollar las actividades:

1. El facilitador realizará una breve reflexión haciendo alusión a las actividades anteriores, por ejemplo planteando las siguientes preguntas ¿Ya estamos listos? ¿Cómo se sienten hasta hoy? ¿Consideran que ya tienen los elementos para trazar su camino? (5min)
2. El facilitador introduce al tema de valores y realiza la entrega del *FI-B03-f01. Mi árbol de valores*. Indicándoles que dibujen el árbol de su preferencia debiendo contener los siguientes elementos: Raíces, Tronco, Ramas, frutos y frutos caídos.(5min)



Cuando los participantes están terminando les indica que en cada parte del árbol hay que poner valores con los que se identifican, de acuerdo a lo siguiente: (25min)



- *Raíces.- Los valores que les inculcaron en la infancia.*
- *Tronco.- Los valores que reconocen en cada uno actualmente.*
- *Ramas.- Los valores que han logrado tener con mayor esfuerzo.*
- *Frutos.- Los valores que desean tener.*
- *Frutos caídos.- Los valores que han dejado de practicar.*

3. El facilitador solicita a los participantes realizar una breve reflexión personal acerca de los valores identificados que le ayudarán a enfrentar los retos y oportunidades. (10min)
4. El facilitador entrega el formato ***FI-B03-f02. Mi Diagnóstico personal*** impreso y les solicita a los participantes realizar su FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, y Amenazas) considerando al menos alguno de los roles que desempeña. Por ejemplo: padre, hijo, hermano, trabajador, estudiante, amigo, etc. (30 min)
5. El facilitador realiza la siguiente reflexión: “Ya sabes quién eres y qué quieres, entonces es momento de saber a dónde vas” y distribuye entre los participantes el ***FI-B03-f03. Trazando mi camino*** (¿Cómo deseo mi vida en relación con cada



|   |                                      |   |
|---|--------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                      |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>        |   |
|   | <b>Bloque 03. Trazando mi camino</b> |   |

|   |  |
|---|--|
| <p>área?, ¿Qué necesidades tengo que cubrir para lograr estos objetivos?, ¿En qué fecha me propongo lograrlos? (30 min)</p> <p>6. El facilitador invita a máximo tres participantes a compartir su experiencia en este proceso, cuidando crear la atmosfera de respeto (15 min)</p> |  |
| <b>Formatos de la actividad</b>   | FI-B03-f01.Mi árbol de valores<br>FI-B03-f02.Mi diagnóstico personal FI-B03-f03.Trazando mi camino |
| <b>Materiales de apoyo</b>  | Hojas blancas<br>Plumones de diferentes colores  |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>   | Sala con capacidad de mínimo 20 personas<br>Cañón<br>Bocinas<br>Computadora<br>Pizarrón            |
| <b>Equipaje del participante</b>  | FI-B03-f01.Mi árbol de valores<br>FI-B03-f02.Mi diagnóstico personal FI-B03-f03.Trazando mi camino |
| <b>Observaciones</b>  | Corroborar que todos los participantes realicen las actividades descritas                          |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>                  |   |
|   | <b>Bloque 03. Trazando mi camino</b>           |   |
|   | <b>Formato: FI-B03-f01.Mi árbol de valores</b> |   |



|   |                                      |   |
|---|--------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                      |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>        |   |
|   | <b>Bloque 03. Trazando mi camino</b> |   |
| <b>Formato: FI-B03-f02. Mi diagnóstico personal</b>                               |                                      |   |

| FORTALEZAS    | DEBILIDADES |
|---------------|-------------|
|               |             |
| OPORTUNIDADES | AMENAZAS    |
|               |             |

|   |                                      |   |
|---|--------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                      |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>        |   |
|   | <b>Bloque 03. Trazando mi camino</b> |   |
| <b>Formato: FI-B03-f03.Trazando mi camino</b>                                     |                                      |   |

Hoja 1 de 3

| Relación               | He sido... | Soy...   | Puedo... |
|------------------------|------------|----------|----------|
| Aspecto<br>Material    |            |          |          |
| Aspecto<br>Físico      |            |          |          |
| Aspecto<br>afectivo    |            |          |          |
| Aspecto<br>Intelectual |            |          |          |
| Necesito...            | Debo...    | Deseo... | Voy a... |
|                        |            |          |          |

|   |                                      |   |
|---|--------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                      |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>        |   |
|   | <b>Bloque 03. Trazando mi camino</b> |   |
| <b>Formato: FI-B03-f03.Trazando mi camino</b>                                     |                                      |   |



Hoja 2 de 3

| OBJETIVOS Y NECESIDADES |              |                 |              |
|-------------------------|--------------|-----------------|--------------|
| Conmigo mismo:          |              | Con mi familia: |              |
| Objetivo:               | Fecha: _____ | Objetivo:       | Fecha: _____ |
| 1. _____                |              | 1. _____        |              |
| 2. _____                |              | 2. _____        |              |
| 3. _____                |              | 3. _____        |              |
| Necesidades:            |              | Necesidades:    |              |
| 1.                      |              | 1.              |              |
| 2.                      |              | 2.              |              |
| 3.                      |              | 3.              |              |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase I. Descubriéndome</b>                 |   |
|   | <b>Bloque 03. Trazando mi camino</b>          |   |
|   | <b>Formato: FI-B03-f03.Trazando mi camino</b> |   |



Hoja 3 de 3

|   |   |
|---|---|
| <p>Con mi trabajo:</p> <p>Objetivo: _____ Fecha: _____</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>Necesidades</p> <p>: 1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> | <p>Con el mundo:</p> <p>Objetivo: _____ Fecha: _____</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>Necesidades</p> <p>: 1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> |
|---|---|

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>               |   |
|   | <b>Bloque 04a. Todo cambia, nada es (SCAMPER)</b> |   |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Tiempo:</b><br>60 Minutos  | <b>Actividades</b><br>SCAMPER, técnica de creatividad. | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Vivencial en equipo   |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Comprender y practicar una técnica que estimula la generación de ideas creativas para la mejora de productos o servicios. |  | <b>Habilidades aplicadas:</b><br><br>Creatividad<br>Trabajo en equipo<br>Pensamiento de diseño |

|   |
|---|
| <b>Introducción</b><br><br><p>Se sabe que los dos hemisferios del cerebro están implicados en diferentes tipos de actividades. El hemisferio izquierdo más activo en los diestros, especializado principalmente en los procesos relativos a la inducción, la deducción y el lenguaje, mientras que el hemisferio derecho nos proporciona facultades de la visión y la memoria visual, el sentido espacial, la apreciación de la forma, el color y la creatividad.</p> <p>La capacidad creadora puede considerarse como pensamiento lateral o divergente y es la capacidad de pensar de forma original e innovadora; se sale de las pautas aceptadas y logra encontrar distintas soluciones a un problema, incluso cambiando los planteamientos del problema.</p> <p>SCAMPER es una técnica para la generación de ideas creativas que se utiliza principalmente para mejorar un producto, servicio o proceso existente. Es muy útil para abrir la mente a nuevas formas y poder enfocar toda la capacidad creativa, cubriendo varios puntos que a veces se pasan por alto.</p> |
|---|



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>               |   |
|   | <b>Bloque 04a. Todo cambia, nada es (SCAMPER)</b> |   |

La técnica requiere que primero se identifique lo que se quiere mejorar, luego se comienza a buscar ideas apoyados en preguntas que derivan de las acciones que plantea la técnica:

- Sustituir
- Combinar
- Adaptar
- Modificar
- Poner en otros usos
- Eliminar
- Reformar

Ejemplos de preguntas posibles:



- ¿Qué puedes sustituir para bajar costos?
- ¿Qué no puedes sustituir?
- ¿Qué elemento puedes sustituir para eliminar la complejidad del sistema?
- ¿Qué puedes combinar con factor externo?
- ¿Qué combinación de elementos generaría una reducción de costos?
- ¿Cómo lo puedes adaptar para agregar otra función?
- ¿Qué puedes adaptar para que esté disponible a una mayor cantidad de personas?
- Modificando qué atributo puedes disminuir la necesidad de un recurso?
- ¿Qué puede ser modificado para reducir costos de mantenimiento?
- ¿Qué otro uso se le puede dar?
- ¿Con cuál otro uso el objeto sería comercialmente apto para un mayor número de personas?
- ¿Qué función puede ser eliminada?
- ¿Si eliminas un atributo como el color, el costo disminuye?
- ¿Puedes hacerlo más grande /más pequeño?
- ¿Puedes hacerlo más ligero/más pesado?
- ¿Cómo la cambiarías para que ocupe menos espacio físico?
- ¿Si reordenas algunos pasos el proceso tendría menores posibilidades de fallos?

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>               |   |
|   | <b>Bloque 04a. Todo cambia, nada es (SCAMPER)</b> |   |



La técnica de SCAMPER se puede combinar y mejorar sus resultados con la técnica de mapas mentales. Cada una de las acciones propuestas por la técnica se coloca al centro y se colocan las preguntas de la forma clásica como se hace en un mapa mental.

#### Instrucciones para desarrollar la actividad:



1. El facilitador explica brevemente la técnica SCAMPER a los participantes utilizando el ejemplo de la presentación en power point.
2. El facilitador coordina la integración de cuatro equipos de trabajo.
3. El facilitador solicita a cada equipo que identifiquen oportunidades de mejora de cualquier objeto que esté a su alrededor, de acuerdo con los siguientes conceptos:
  - Sustituir. ¿Qué puede ser sustituido en el objeto?
  - Combinar. ¿Con qué otros elementos puede combinar el objeto?
  - Adaptar. ¿De qué otros objetos, tecnologías, etc., se pueden adaptar características para mejorar el objeto?
  - Modificar/Magnificar. ¿Se puede magnificar su tamaño, cambiar formas, cambiar materiales?
  - Proponer para otros usos. ¿Para qué otros usos puede servir el objeto?
  - Eliminar. ¿Qué aspectos superfluos pueden ser eliminados del objeto?
  - Reordenar/Revertir. ¿Qué se puede hacer de forma totalmente distinta con el objeto?
4. El facilitador entrega el formato FII-A9-f01 a cada equipo para anotar sus modificaciones al producto y solicita que cada equipo haga una representación gráfica con dibujos del producto mejorado.
5. Los equipos seleccionan el producto o servicio que desean mejorar y desarrollan la técnica de lluvia de ideas para cada una de las acciones que propone la técnica de SCAMPER. Tiempo disponible: 20 m minutos.
6. Una vez que han concluido el ejercicio, cada equipo presenta sus propuestas de mejora al producto o servicio, explicando al grupo las ventajas de las propuestas. Tiempo disponible por equipo: 3 minutos.

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>               |   |
|   | <b>Bloque 04a. Todo cambia, nada es (SCAMPER)</b> |   |

|   |   |
|---|---|
| 7. El facilitador cierra la actividad, solicitando la opinión de los participantes sobre la viabilidad técnica, de mercado y económica de las propuestas de mejora al producto o servicio. Tiempo disponible: 10 minutos. |   |
| <b>Formatos de la actividad</b>   | FII-BO4a-f01. SCAMPER   |
| <b>Materiales de apoyo</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 40 Hojas blancas</li> <li>- Plumines de colores</li> </ul>   |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>   | <p>Sala amplia, ventilada e iluminada, con mobiliario de mesas y sillas suficientes para la atención del grupo.</p> <p>Un proyector, una pantalla de fondo blanco, un equipo de cómputo.</p>        |
| <b>Equipaje del participante</b>  | FII-BO4a-f01. SCAMPER   |
| <b>Observaciones</b>  | <p>El tiempo, materiales, infraestructura y equipo requeridos son para un grupo de 20 participantes.</p> <p>El facilitador debe asegurarse que todos los participantes realicen los ejercicios.</p> |



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>        |   |
|   | <b>Bloque 04a. Pensando por la derecha</b> |   |
|   | <b>Formato: FII-B04a-f01. SCAMPER</b>      |   |

|                                     |                        |                                    |  |
|-------------------------------------|------------------------|------------------------------------|--|
| Nombre del producto/servicio: _____ |                        | Nombres de los participantes _____ |  |
| SCAMPER                             |                        | Fecha _____                        |  |
| Acción                              | Descripción específica |                                    |  |
| Sustituir                           |                        |                                    |  |
| Combinar                            |                        |                                    |  |
| Adaptar                             |                        |                                    |  |
| Modificar/Magnificar                |                        |                                    |  |
| Proponer otros usos                 |                        |                                    |  |
| Eliminar                            |                        |                                    |  |
| Reordenar                           |                        |                                    |  |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                                    |   |
|   | <b>Bloque 04b. Todo cambia, nada es<br/>(Entorno y Megatendencias)</b> |   |

|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Tiempo:</b><br>120 min   | <b>Actividades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entorno</li> <li>• Megatendencias</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Grupal (con equipos de 4 o 5 participantes)   |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Identificar las características y continuos cambios del entorno, así como las megatendencias para que el participante pueda generar y proponer nuevas oportunidades de emprendimiento o bien mejorar un producto, servicio o proceso existente para desarrollar la capacidad creativa necesaria para la innovación. |   | <b>Habilidades aplicadas:</b><br><br>Trabajo en equipo<br>Investigación<br>Observación<br>Socialización<br>Comunicación<br>Creatividad |

|  |
|--|
| <b>Introducción</b><br><br><p>En la época actual, el cambio es continuo, impredecible y acelerado. Los jóvenes se están desarrollando con grandes cambios sociales, económicos, tecnológicos y políticos entre otras áreas, que constituyen su entorno y que tendrán implicaciones para su comunidad, economía y medio ambiente.</p> <p>Existen organismos y analistas que proyectan lo que nos depara este mundo globalizado y realizan pronósticos sobre las megatendencias que influirán en el futuro próximo.</p> <p>Ambos aspectos: ENTORNO y MEGATENDENCIAS son indispensables para orientar a los emprendedores en la búsqueda de oportunidades para generar nuevas ideas</p> |
|--|

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                                    |   |
|   | <b>Bloque 04b. Todo cambia, nada es<br/>(Entorno y Megatendencias)</b> |   |

### Instrucciones para desarrollar la actividad:



1. El facilitador organiza el grupo en equipos de 4-5 integrantes (5 minutos)
2. El facilitador informa a los participantes que cada equipo deberá salir del salón y realizar un recorrido para que identifiquen necesidades o problemáticas de su entorno local, resaltando la importancia de llevar a cabo un análisis exhaustivo y reflexivo, mediante observación, entrevistas, etc. (45 minutos).
3. Cuando los participantes regresan al salón, el facilitador indica a los equipos que la propuesta de solución a la necesidad o problemática que detectaron se tiene que exponer al resto del grupo a través de una presentación visual en un medio electrónico elaborado con algún programa de software tal como: PowerPoint, Prezi, Keynote, SlideShare, entre otros (15 minutos). Las presentaciones (con duración aproximada de tres minutos) se van a exponer al grupo en la siguiente sesión: *Bloque 05 ¡¡¡ Manos a la obra!!! Compartiendo mi experiencia*

La presentación debe responder a las preguntas:



- ✓ **¿Qué observaste?**
- ✓ **¿Qué necesidad o problemática en particular encontraste?**
- ✓ **¿Cuál es tu propuesta de solución?**

El facilitador indica que la problemática o necesidad la pueden enfocar también a su entorno familiar, a su colonia, a la comunidad, etc. y no limitarse al recorrido que realizaron por la institución. (25min)

4. El facilitador entrega a cada equipo el formato impreso *FII-B04b-f01. Megatendencias* con las indicaciones para que lleven a cabo una investigación de las tendencias y megatendencias tanto en México como en el mundo. A partir de esa investigación, cada equipo realiza un video de tres a cinco minutos de duración, que editarán y subirán en una plataforma ó red social o bien, lo pueden entregar en un CD, memoria USB, etc. Cada equipo presenta su video en la siguiente sesión *Actividad 2 Compartiendo mi experiencia* (30 minutos).

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                                    |   |
|   | <b>Bloque 04b. Todo cambia, nada es<br/>(Entorno y Megatendencias)</b> |   |

|   |  |
|---|--|
| <b>Formatos de la actividad</b>           | FII-B04b-f01. Megatendencias   |
| <b>Materiales de apoyo</b>                | Lápices y/o plumas   |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b> | Sala con capacidad de mínimo 20 personas<br>Cañón<br>Bocinas<br>Computadora  |
| <b>Equipaje del participante</b>          | FII-B04b-f01. Megatendencias<br>FII-B04b-v01. Video sobre megatendencias   |
| <b>Observaciones</b>                      | Corroborar que todos los participantes realicen las actividades descritas.<br>Asegurarse que el video fue elaborado de manera original por los participantes y no es copiado de otra fuente. |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>          |   |
|   | <b>Bloque 04b. Todo cambia, nada es</b>      |   |
|   | <b>Formato: FII-B04b-f01. Megatendencias</b> |   |

Es evidente que desde mediados del siglo XX, se han generado cambios importantes a nivel social, cultural, tecnológico y económico con una aceleración impresionante, además de que estos cambios han impactado a nivel global a los países, organizaciones y sociedad en general.

La complejidad del entorno, la magnitud y la velocidad de tales cambios, obliga a realizar continuos análisis e identificar los elementos más relevantes para determinar las condiciones globales y regionales, y así aprovechar nuevas oportunidades de emprendimiento.

Las megatendencias son corrientes mundiales que ocurren precisamente por estos cambios en las diferentes naciones y que de alguna manera describen las características futuras y el rumbo de la humanidad. Ante la globalización, las tendencias económicas, tecnológicas, políticas, sociales, educativas y de seguridad, generan movimientos y nuevas formas de resolver problemas.

Cada equipo realizará una investigación de las tendencias y megatendencias tanto en México como en el mundo y su área de impacto, como resultado de su investigación, deberán elaborar un video. El video se muestra a todo el grupo en la próxima sesión (Bloque 5 de la Fase II)

#### **Entregable:**

- Un video por equipo sobre la investigación de megatendencias con duración de 2 a 5 minutos. Es importante especificar que el video debe ser original, realizado por los participantes y que deberá subirse a una plataforma, red social o bien, entregarlo en un CD, memoria USB, etc.

#### **Formato y Fecha de entrega:**

\_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_. Se sube o entrega en \_\_\_\_\_  
dd mm aa



#### **Responde las siguientes preguntas para realizar el video**

¿Qué tendencias observaste?: \_\_\_\_\_

¿Cuál te llamó más la atención?: \_\_\_\_\_



¿Por qué?: \_\_\_\_\_

¿De qué manera las megatendencias apoyan la solución de la problemática social detectada? \_\_\_\_\_



|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b> |   |
|   | <b>Bloque 05. Manos a la obra</b>   |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Tiempo:</b><br>60 min.   | <b>Actividades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivación a emprender</li> <li>• Creatividad</li> <li>• Innovación</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Grupal (con equipos de 4 o 5 participantes)                            |
| <b>Objetivo:</b><br>Compartir la experiencia y resultados del análisis del entorno así como de la investigación sobre megatendencias. |   | <b>Habilidades aplicadas:</b><br>Trabajo en equipo<br>Comunicación<br>Escucha activa<br>Creatividad |

|   |
|---|
| <b>Introducción</b>   |
| <p>El ser actor y no únicamente espectador de una situación o actividad diferente a la que comúnmente se realiza, nos presenta perspectivas y áreas de oportunidad quizá inimaginables, las cuales pueden convertirse en un parteaguas en nuestro quehacer inmediato o futuro, además de reforzar nuestros valores.</p>   |
| <b>Instrucciones para desarrollar la actividad:</b>   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El facilitador organiza las presentaciones de cada equipo para que muestren los resultados del análisis del entorno en donde detectaron una problemática o necesidad y proponen una solución (30 minutos).</li> <li>2. El facilitador proyecta los videos que realizaron los equipos sobre el tema de megatendencias (20 minutos).</li> </ol> |



|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b> |   |
|   | <b>Bloque 05. Manos a la obra</b>   |   |

|  |  |
|--|--|
| <p>3. Al final de las presentaciones, el facilitador propicia una plenaria para que los participantes realicen comentarios generales sobre las presentaciones y videos que vieron sobre problemáticas del entorno y megatendencias (10 minutos).</p> |  |
| <b>Formatos de la actividad</b>  | -----  |
| <b>Materiales de apoyo</b>   | -----  |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>  | <p>Sala con capacidad de mínimo 20 personas<br/>Cañón<br/>Bocinas<br/>Computadora</p>                                      |
| <b>Equipaje del participante</b>   | -----  |
| <b>Observaciones</b>   | <p>El facilitador evalúa las presentaciones y videos que debieron entregar en tiempo y forma, cada uno de los equipos.</p> |



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>     |   |
|   | <b>Bloque 06. La idea más brillante</b> |   |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Tiempo:</b><br>60 min   | <b>Actividades:</b><br>• Votación de ideas | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Individual y grupal  |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Identificar las mejores ideas con potencial de innovación y viabilidad para su emprendimiento. |  | <b>Habilidades aplicadas:</b><br><br>Autoconfianza<br>Autoestima<br>Asertividad<br>Originalidad<br>Conocimiento del entorno<br>Responsabilidad social |

|   |
|---|
| <b>Introducción</b>   |
| <p>Ante este mundo que es abrazado por una sociedad tan cambiante, para los seres humanos resulta una necesidad muy importante ser capaz de aprender a resolver problemas y llegar a ser creativos; lo cual es demandado por el mismo núcleo social. Lo anterior tiene una finalidad muy clara y es crear mentes abiertas, críticas y sensibles a los problemas, y aunque a muchos les parezca imposible es preciso decir que solamente las mentes creativas serán capaces de adaptarse a la realidad existente. Con esta actividad los participantes detectan áreas de oportunidad en los diferentes sectores y plantean propuestas de solución logrando contribuir en el mejoramiento de las condiciones de su entorno.</p> |
| <b>Instrucciones para desarrollar la actividad:</b>   |
| <p>1. El facilitador solicita a los participantes que en 1 minuto expongan ante el grupo el problema que han identificado previamente en el Bloque 04 de la Fase II y explicar la propuesta de solución a ese problema o necesidad, las cuales serán votadas al final de las exposiciones. Cabe mencionar que habrá algunos</p>   |



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>     |   |
|   | <b>Bloque 06. La idea más brillante</b> |   |

|   |   |
|---|---|
| <p>participantes que no tengan proyecto para lo cual se deberán integrar posteriormente al proyecto donde sientan mayor afinidad y puedan contribuir con sus fortalezas. (20 min)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. El facilitador va registrando las ideas de proyecto en una hoja de rotafolio, una vez concluido este proceso, el facilitador solicita a los participantes que de forma personal puedan dar una calificación del 1 al 4 a cada proyecto listado para lo cual el facilitador va anotando el voto, donde 1 es nada interesante, 2 es poco interesante, 3 interesante, 4 muy interesante. (10 min)</li> <li>3. Una vez teniendo los resultados globales de la votación se seleccionan solo las 5 propuestas que hayan obtenido una mejor puntuación.(15)</li> <li>4. El facilitador solicita a los generadores de las ideas seleccionadas integrar equipos de trabajo incluyendo a tres de sus compañeros siendo un total de cuatro integrantes por equipo.(5 min)</li> <li>5. Una vez integrados los equipos de trabajo se les solicita que conceptualicen ampliamente el planteamiento del problema y la propuesta de solución. (10)</li> </ol> |   |
| <b>Formatos de la actividad</b>   | FII-B06-f01. La idea más brillante_<br>EQUIPAJE   |
| <b>Materiales de apoyo</b>  | Hojas de rotafolio<br>Hojas blancas<br>Cinta adhesiva<br>Plumones de diferentes colores |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>   | Sala con capacidad de mínimo 20 personas<br>Cañón<br>Computadora<br>Pizarrón            |
| <b>Equipaje del participante</b>  | FII-B06-f01. La idea más brillante_<br>EQUIPAJE   |
| <b>Observaciones</b>  | Corroborar que todos los participantes estén integrados a equipos de trabajo.           |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  <p><b>talento<br/>EMPRENDEDOR</b><br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</p> <p><i>Innovando tus ideas</i></p> |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                |  |
|   | <b>Bloque 06. La idea más brillante</b>            |  |
|   | <b>Formato: FII-B06-f01. La idea más brillante</b> |  |
|   |  | <b>Hoja 1 de 2</b>   |



|                  |
|------------------|
| <b>Problema:</b> |
|                  |
|                  |
|                  |
|                  |
|                  |
|                  |
|                  |
|                  |
|                  |

|                   |
|-------------------|
| <b>Soluciones</b> |
|                   |
|                   |
|                   |
|                   |
|                   |
|                   |
|                   |
|                   |
|                   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>              |   |
|   | <b>Bloque 06. La idea más brillante</b>          |   |
|   | <b>Formato:FII-B06-f01.La idea más brillante</b> |   |



Hoja 2 de 2

| Idea | Brillante | Buena | Regular |
|------|-----------|-------|---------|
|      |           |       |         |
|      |           |       |         |
|      |           |       |         |
|      |           |       |         |
|      |           |       |         |
|      |           |       |         |
|      |           |       |         |
|      |           |       |         |
|      |           |       |         |

|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b> |   |
|   | <b>Bloque 07. ¡Eureka!</b>          |   |

|  |   |  |
|--|---|--|
| <b>Tiempo:</b><br>60 min   | <b>Actividades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creatividad</li> <li>• Innovación</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Grupal  |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Destacar la diferencia entre creatividad e innovación, así como identificar su complementaridad en el proceso innovador. |   | <b>Qué se aplica:</b><br><br>Motivación<br>Análisis<br>Autoestima<br>Asertividad |

|  |
|--|
| <b>Introducción</b>  |
| <p>El ingenio, la imaginación, la intuición, la curiosidad, la constancia, la inspiración son aspectos asociados íntimamente al ejercicio de la creatividad.</p> <p>La creatividad es una herramienta que activa el proceso innovador por medio de la generación y desarrollo de ideas en el entorno empresarial. A la vez, la creatividad es una facultad inherente de las personas, que se puede desarrollar de manera colectiva, y cuya utilización constituye una oportunidad para la mejora de la competitividad de cualquier organismo.</p> <p>En un entorno cambiante como el actual en el que la capacidad de competir de las empresas responde cada vez más a intangibles como la innovación y el conocimiento,</p> |

|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b> |   |
|   | <b>Bloque 07. ¡Eureka!</b>          |   |



la creatividad se está erigiendo como un elemento de vital importancia para asegurar la competitividad de las regiones y las empresas de toda índole.

El talento creativo en las empresas se convierte en un elemento clave, y las empresas innovadoras van a tratar de introducir innovaciones a partir de las propuestas de sus trabajadores. No se equivoca el hombre que ensaya distintos caminos para alcanzar sus metas, se equivoca aquel que por temor a equivocarse no actúa.



*“No pretendamos que las cosas cambien si siempre hacemos lo mismo. La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países porque la crisis trae progresos”. Albert Einstein*

#### Instrucciones para desarrollar la actividad:



1. El facilitador cuestiona al grupo sobre el significado de EUREKA, permitiendo que dos o tres participantes lo externen.
2. Una vez contextualizado EUREKA como una expresión que representa **¡¡Lo descubrí!!**, el facilitador procede con la exposición presentando las primeras 4 diapositivas referentes a casos de personas creativas e innovadoras; dos de ellas con casos internacionales y las siguientes dos con casos de éxito del Evento Nacional de Innovación Tecnológica(ENIT) del TNM.
3. El facilitador presenta la diapositiva que exhibe diversas acepciones del término CREATIVIDAD, resaltando el caso de éxito de creatividad que representa ser la obra cinematográfica de Harry Potter, las ventas logradas y las diversas secuencias que se rodaron en el cine, así como los libros en obra literaria.
4. Con la siguiente diapositiva el facilitador aborda el PROCESO CREATIVO presentado a través de una investigación realizada por *Idea Champions*. El facilitador resalta al grupo sobre las condiciones que favorecen las ideas creativas presentadas en la próxima diapositiva.
5. El facilitador procede con las siguientes 3 diapositivas, comentando sobre las acciones que favorecen el PROCESO CREATIVO.

|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b> |   |
|   | <b>Bloque 07. ¡Eureka!</b>          |   |

|  |           |
|--|-----------|
| <p>6. El facilitador procede con la presentación del TEST de los dos hemisferios cerebrales, <i>el caso de la bailarina</i>. Pide al grupo mantenerse observando la bailarina: mientras la observa, marcará en su cuaderno u hoja un 1 cuando la bailarina gira en el sentido de las manecillas del reloj; marcará un 0, si ve que la bailarina gira en sentido contrario; estas marcas se realizarán a la voz de <i>AQUÍ</i>, <i>YA</i> o similar por parte del facilitador.</p> <p>7. EL facilitador procede a un análisis de los resultados arrojados por los participantes en la práctica realizada, propiciando la retroalimentación por parte de unos 5 estudiantes.</p> <p>8. EL facilitador continúa con la diapositiva siguiente abordando el tema de INNOVACIÓN, resaltando la acepción del recuadro azul (imagen), se debe remarcar o hacer énfasis en que la innovación debe representar un éxito en el mercado; el proceso de comercialización está implícito.</p> <p>9. El facilitador presenta ahora el proceso de crear e innovar, donde la CREATIVIDAD, representa la <i>creación de ideas</i>; mientras que la INNOVACIÓN, es la continuación del proceso que sucede en la búsqueda <i>de la aplicación práctica de las ideas generadas</i>.</p> <p>10. El facilitador procede explicando la clasificación de la innovación en INCREMENTAL o PROGRESIVA, y la RADICAL o DISRUPTIVA.</p> <p>11. El facilitador avanza con la presentación de ejemplos de los diversos tipos de INNOVACIÓN de acuerdo a su <i>naturaleza</i>.</p> <p>12. El facilitador proyecta el video de la empresa LEGO con una duración de 17 minutos.</p> <p>13. El facilitador propicia la retroalimentación de un par de participantes para compartir al grupo sus impresiones del video visto.</p> |           |
| <b>Formatos de la actividad</b>  | No aplica |
| <b>Materiales de apoyo</b>   | Hojas     |

|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b> |   |
|   | <b>Bloque 07. ¡Eureka!</b>          |   |

|   |   |
|---|---|
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b> | Sala con capacidad de mínimo 20 personas<br>Cañón<br>Bocinas<br>Computadora   |
| <b>Equipaje del participante</b>          | No aplica   |
| <b>Observaciones</b>                      | Corroborar que todos los participantes atiendan de manera proactiva el video presentado, así como las actividad de retroalimentación. |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                  |   |
|   | <b>Bloque 08. Mis aliados, protección industrial</b> |   |



|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Tiempo:</b><br>60 min.  | <b>Actividades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Presentar a los organismos oficiales de protección de derechos de propiedad industrial</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Grupal                                 |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Dar a conocer las funciones, gestiones y asesorías de los organismos oficiales de protección de derechos de propiedad industrial, así como los beneficios que representa la protección del registro de marcas, patentes y derechos de autor. |  | <b>Habilidades aplicadas:</b><br><br>Comunicación<br>Escucha activa |

## Introducción



Proteger las creaciones siempre abrirá nuevos horizontes así como el conocer los esquemas de gestión de la propiedad industrial con el fin de garantizar la seguridad jurídica y la protección del Estado de las invenciones y de los signos distintivos de cualquier emprendedor.

Para dar cumplimiento a esto, en México existe el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI) cuya misión es “Garantizar que la intervención del Estado en el campo de la protección de los derechos de propiedad industrial, otorgue a sus titulares la seguridad jurídica necesaria para que el aprovechamiento legítimo de su capacidad creativa e inventiva promueva la inversión privada, la creación de empleos, el desarrollo económico, y en general, la competitividad del país”.

Es importante que el estudiante conozca la existencia y las funciones principales del Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI) para aplicarlo a su proyecto.



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                  |   |
|   | <b>Bloque 08. Mis aliados, protección industrial</b> |   |

|   |   |
|---|---|
| <b>Instrucciones para desarrollar la actividad:</b>   |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El facilitador invita a representantes del IMPI y/o entidades que ofrezcan servicios de gestión y asesoría en materia de protección industrial a impartir una plática informativa de los esquemas actuales.</li> <li>2. Queda a criterio del facilitador que ésta se realice en formato de foro o bien varios invitados (50 minutos).</li> <li>3. Al final de la plática, el facilitador propicia una sesión de preguntas y respuestas (10 minutos).</li> </ol> |   |
| <b>Formatos de la actividad</b>   | -----   |
| <b>Materiales de apoyo</b>  | -----   |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>   | Sala con capacidad de mínimo 20 personas<br>Cañón<br>Bocinas<br>Computadora |
| <b>Equipaje del participante</b>  | -----   |
| <b>Observaciones</b>  | El facilitador corrobora que todos los integrantes del grupo participen     |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                      |   |
|   | <b>Bloque 09a. Buscando las piezas<br/>(Lean Canvas)</b> |   |

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>Tiempo:</b><br>180 min  | <b>Actividades:</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Mi visión de Negocio</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Expositiva y trabajo en equipo   |
| <b>Objetivo:</b><br>Comprender la metodología Lean Canvas para elaborar la visión estratégica de un nuevo negocio. |   | <b>Habilidades aplicadas:</b><br>Trabajo en equipo<br>Socialización del conocimiento<br>Creatividad<br>Comunicación |

|   |
|---|
| <b>Introducción</b>   |
| <p>A nivel mundial en los últimos años se conoce que el fracaso de la mayor parte de los emprendimientos se debe principalmente a la falta de clientes, a los supuestos errados del negocio, a la falta o insuficiente financiamiento, al mal manejo de la liquidez, a un plan de negocios estático, y por supuesto a las características propias de los emprendedores.</p> <p>Digamos que la idea prácticamente fue sugerida por clientes insatisfechos y los emprendedores trataron de aprovechar la oportunidad, aunque no identificaron algunas desventajas que ponían en juego la subsistencia o la rentabilidad de su negocio.</p> <p>Por ejemplo, hay empresas que satisficieron la necesidad de un mercado muy pequeño y complejo por lo que obtuvieron algunas ventas, sin embargo, no hubo más ventas</p> |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                      |   |
|   | <b>Bloque 09a. Buscando las piezas<br/>(Lean Canvas)</b> |   |

durante un año y tuvieron que diversificar su oferta para no morir. Otro error común es no comunicar la idea innovadora claramente y por lo tanto los clientes potenciales no podrán ver el valor de la misma. Por último, hay que recordar que solo existe innovación si se vende el producto, así que por más innovadora que nos parezca la idea, debe haber un mercado interesado en pagar por el producto. Una idea innovadora de un producto físico debería tener ventas en 6 meses como mínimo, en cambio si se trata de empresas de servicio podríamos tener ventas al año del inicio de operaciones.



Las metodologías del desarrollo de clientes, diseño de modelos de negocios, desarrollo ágil, pensamiento creativo y de reacción han tomado gran importancia para solucionar el problema de crear productos y empresas bajo supuestos de que crean valor para un gran mercado y que serán un gran negocio.

El Modelo Talento Emprendedor se fundamenta en las metodologías antes mencionadas y propone un proceso de iteración con los clientes para la creación del modelo de negocios de una nueva empresa, que consiste en cuatro fases:

- 1) Visión estratégica de la innovación (Mi visión de negocio)
- 2) Conocimiento de los clientes objetivo y comprensión de sus necesidades reales (Descubriendo a mis clientes)
- 3) Desarrollo y validación de la solución mediante un producto mínimo viable aceptado por los primeros clientes (Construyendo mi propuesta de valor) y finalmente
- 4) Prueba de compra para verificar la disposición de los clientes de pagar por el producto (Validando mi modelo de negocio).

Con este proceso se puede determinar si la propuesta de producto o servicio crea valor para los clientes.



La primera fase denominada “Mi visión de negocio” es un ejercicio vivencial con los equipos de emprendedores que han identificado una oportunidad de negocio y que utiliza la herramienta Lean Canvas para visualizar a nivel de hipótesis los principales

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                      |   |
|   | <b>Bloque 09a. Buscando las piezas<br/>(Lean Canvas)</b> |   |

elementos necesarios para construir un modelo de negocio exitoso.

Métricas clave (métricas pirata de Dave Maclure):

- 1 Adquisición. Número de usuarios potenciales que son atraídos (adquiridos) por la propuesta de producto; cómo atraemos y llegan los clientes al sitio; cuántos regresan y cuántos abandonan el sitio y los que se quedan por qué lo hacen.
- 2 Porcentaje de Activación. Es la capacidad de convertir a un interesado potencial en un cliente potencial. Se calcula dividiendo los usuarios activados entre los usuarios adquiridos. Para los que se quedan (activados), evaluamos si disfrutaron o no de la experiencia. Si logran algunos de sus primeros objetivos, cuáles son los productos preferidos, con cuáles tiene problemas y cómo podemos ayudarlo a lograr sus objetivos.
- 3 Porcentaje de Conversión. Es la capacidad de convertir a los usuarios atraídos en usuarios que compran, es decir, es la capacidad de monetizar el modelo de negocio. Se calcula dividiendo los usuarios que compran (convertidos) entre los usuarios adquiridos.
- 4 Retención. Mide el número de veces que los usuarios vuelven por el producto; cuántos regresan, por qué productos o servicios regresan, cada cuánto tiempo regresan. Esta información nos permitirá tipificar a los clientes en función de lo que les gusta de nuestra oferta de productos o servicios.
- 5 Recomendación. A los usuarios les gusta tanto que nos recomiendan. Cuántos nuevos clientes llegan por recomendación.
- 6 Ingresos. Los usuarios terminan generando nuestros ingresos. Cuántos clientes

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                      |   |
|   | <b>Bloque 09a. Buscando las piezas<br/>(Lean Canvas)</b> |   |

pagan nuestro producto o servicios, por qué productos pagan y por qué.

Con estas métricas se construyen indicadores y se elabora un cuadro de mando por un periodo semanal, mensual, anual.



El cuadro de mando permita visualizar nuestro desempeño y tomar decisiones. Se puede agregar al cuadro otras columnas para anotar cuánto gastamos en hacer cada actividad y analizar en qué actividad estamos gastando más.

#### Instrucciones para desarrollar la actividad:



1. El facilitador hará una breve introducción al proceso de descubrimiento de un modelo de negocio y explicará la elaboración de la visión estratégica de un modelo de negocio utilizando la herramienta Lean Canvas y complementando con dos ejemplos de su aplicación, uno lucrativo y uno social. Tiempo: 45 min.
2. En equipo de cinco personas, los participantes intercambian ideas de negocios, para seleccionar aquella que por opinión de la mayoría consideran más creativa y con potencial de ser adquirida porque resuelve alguna necesidad del mercado. Tiempo: 15 min.
3. Los equipos, elaboran la visión estratégica de su idea de negocio, resolviendo cada uno de los nueve bloques de la herramienta Lean Canvas. Tiempo: 60 min.

#### Pasos a seguir:




1. Elegir y anotar los segmentos de clientes.
2. Anotar los tres principales problemas a solucionar.
3. Identificar a los primeros adoptantes, a partir de analizar la facilidad para

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                      |   |
|   | <b>Bloque 09a. Buscando las piezas<br/>(Lean Canvas)</b> |   |


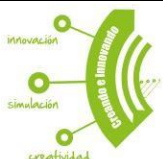
|   |   |
|---|---|
| <p>lograr llegar a ellos, de que acepten pagar por el producto y que representan a un tamaño de mercado suficiente para permitir el escalamiento de la empresa.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Anotar las soluciones, 1:1 con los problemas.</li> <li>Anotar la propuesta de valor en términos de beneficios.</li> <li>Anotar los canales para la adquisición y desarrollo de clientes.</li> <li>Identificar y anotar las actividades claves y las métricas clave para evaluar si estamos haciendo las cosas bien.</li> <li>Anotar la estructura de costos.</li> <li>Anotar el flujo de ingresos.</li> <li>Anotar la ventaja competitiva.</li> </ol> <p>4. El facilitador coordinará la presentación de los Canvas desarrollados en el grupo para verificar la comprensión de la metodología y realizar retroalimentación grupal. Tiempo: 60 min.</p> |   |
| <b>Formatos de la actividad</b>   | FII-B09a-f01.Mi visión de negocio (Lean Canvas)   |
| <b>Materiales de apoyo</b>  | <p>Tarjetas post-it de 9 colores diferentes</p> <p>Cinta masking tape de 1/2 pulgada de ancho.</p> <p>24 plumines de diversos colores</p> |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                      |   |
|   | <b>Bloque 09a. Buscando las piezas<br/>(Lean Canvas)</b> |   |

|   |  |
|---|--|
|   | 10 hojas blancas tamaño rotafolio  |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b> | <p>Sala amplia, ventilada e iluminada, con mobiliario de mesas y sillas suficientes para la atención del grupo.</p> <p>Un proyector, una pantalla de fondo blanco y un equipo de cómputo.</p>                          |
| <b>Equipaje del participante</b>          | FII-B09a-f01.Mi visión de negocio  |
| <b>Observaciones</b>                      | <p>El tiempo, materiales, infraestructura y equipo requeridos son para un grupo de 20 participantes. El facilitador deberá realizar los ajustes necesarios en caso de que se modifique el número de participantes.</p> |


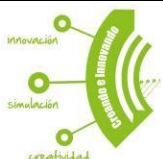
|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  | <br><b>talento<br/>EMPRENDEDOR</b><br>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO<br><br><br><i>Innovando tus ideas</i> |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                                  |  |
|   | <b>Bloque 09a. Buscando las piezas</b>                               |  |
|   | <b>Formato: FII-B09a-f01. Mi visión de negocio<br/>(Lean Canvas)</b> |  |

| Problema            | Solución       | Propuesta única de valor | Ventaja competitiva | Segmentos de clientes |
|---------------------|----------------|--------------------------|---------------------|-----------------------|
| <b>1</b>            | <b>4</b>       | <b>3</b>                 | <b>9</b>            | <b>2</b>              |
|                     | Metricas clave |                          | Canales             |                       |
|                     | <b>8</b>       |                          | <b>5</b>            |                       |
| Estructura de costo |                |                          | Fuente de ingresos  |                       |
| <b>7</b>            |                |                          | <b>6</b>            |                       |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b><br><br><b>Bloque 09b. Buscando las piezas<br/>(Descubriendo a mis clientes)</b> |   |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Tiempo:</b><br>120 min  | <b>Actividad:</b><br>Descubriendo a mis clientes | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Expositiva y trabajo en equipo   |
| <b>Objetivos:</b><br><br>1 Conocer y comprender la utilidad de los mapas de empatía como herramientas que permiten caracterizar y personalizar a los primeros clientes ( <i>early adopters</i> ).<br><br>2 Preparar el experimento de la entrevista con los primeros clientes para validar quiénes son los clientes, cuáles son sus problemas y cómo los resuelve actualmente. |  | <b>Habilidades aplicadas:</b><br><br>Trabajo en equipo<br><br>Socialización del conocimiento<br><br>Creatividad<br><br>Comunicación |

|   |
|---|
| <b>Introducción</b>   |
| <p>Conseguir que el producto sea un éxito consta de varios factores, pero sin duda los más importantes son: conocer quién es el cliente, qué problema tiene y qué propuesta de valor se le va a ofertar. La empresa <i>Xplane</i> (adquirida en 2010 por Dachis Group) desarrolló los mapas de empatía, una herramienta que permite caracterizar y personalizar al segmento de clientes. Los mapas de empatía son herramientas que llevan tiempo empleándose sobre todo en Design Thinking.</p> |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b><br><br><b>Bloque 09b. Buscando las piezas<br/>(Descubriendo a mis clientes)</b> |   |

Para personalizar al cliente es necesario ir más allá de la típica frase: “persona de 25 a 40 años, soltero, de clase media”. Para conocer al cliente es necesario saber qué gustos tiene, qué piensa, cómo actúa... para ello se debe crear empatía con ese segmento de personas, pensar lo que ellos piensan y sentir lo que ellos sienten.

El mapa de empatía es una herramienta que permite anotar todas estas características del cliente y tener siempre una persona concreta a quién dirigir la oferta de productos.

Este lienzo permite caracterizar a los *early adopters* (primeros clientes) y reflexionar sobre su comportamiento actual, incluyendo los problemas a los que se enfrentan.

Una vez observado el comportamiento de los clientes a fondo, te permite estudiar qué propuesta de valor se adapta mejor a la demanda de tus clientes.


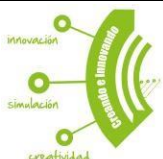
¿Cómo reconocer a un *early adopter*? Y cómo atacarlo

Cualquier empresa que vaya a lanzar un nuevo producto al mercado, tanto si es una *startup* como si se trata de una empresa consolidada, debería empezar por el segmento de los *early adopters*, ya que no solo comprarán el producto sin ser perfecto sino que ayudarán a mejorarlo... pero ¿Cómo los reconoces? ¿Cómo acercarte a ellos? y ¿Con qué estrategia de *marketing* enfocarte en ellos?

**LES GUÍA EL DOLOR:** La base es entender que a este tipo de personas no les encanta comprar productos inmaduros. Lo hacen porque sienten un dolor profundo que les empuja a arriesgarse. Eso tiene dos consecuencias claras: toda tu comunicación debe ir enfocada a dejar claro cómo tu producto resuelve ese dolor mejor que otros, y por supuesto, toda la labor de búsqueda de clientes debe ir enfocada a las personas o empresas que más sufren el problema.

**QUIEREN PROBAR:** Se trata de gente dispuesta a probar cosas nuevas... lo que no quiere decir que sean unos suicidas. Posiblemente incluso antes de comprar quiera invertir un tiempo en probar el producto. Y si no, para ellos debería ser fácil y cómodo compararlo con las soluciones actuales (así que ayúdalo).

**SON GENTE DE NEGOCIOS:** Nunca olvides que el propósito por el que deciden probar y comprar tu producto no es por el placer de la tecnología, ni porque tu producto

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b><br><br><b>Bloque 09b. Buscando las piezas<br/>(Descubriendo a mis clientes)</b> |   |

sea mucho más rápido o lave más blanco. Lo hacen porque tu producto les solventa un problema de negocio (y me da igual que hablemos de particulares, se trata entonces de un problema equivalente).

**SON INFLUYENTES:** Dado que es gente visible y con capacidad de prescripción, posiblemente sea buena idea ayudarles a que den visibilidad a sus conclusiones y valoraciones. Aquí encajan desde el uso de medios sociales para dar visibilidad a su papel a la creación de casos de uso.


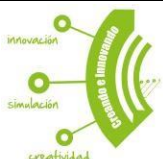
**NOTA:** Es importante que se trabaje en equipo, porque el resultado del trabajo es mucho más efectivo cuando se trabaja en un grupo de 4-5 personas en total; incluir diferentes opiniones en este análisis es crucial.

#### Instrucciones para desarrollar la actividad:

El facilitador coordinará la integración de los equipos de trabajo de acuerdo con el Lean Canvas desarrollado en el bloque anterior.

El facilitador hará una breve introducción al proceso de identificar al grupo de clientes conocidos como *early adopters* y la elaboración del mapa de empatía Formato: FII-B09b-f02. Mapa de empatía con las siguientes instrucciones: Tiempo: 10 min.

1. Dibuja el lienzo en tamaño rotafolio. A partir de ahora se convertirá en tu lugar de trabajo y en el de tu equipo. Utiliza post-its y rotuladores de colores.
2. Focalízate en la parte central del lienzo (1). Define a tu cliente objetivo, a tu *early adopter*, debes caracterizar al máximo a esa persona. Incluye, datos demográficos (edad, ubicación, género, nivel de ingresos, estudios, estado civil, trabajo, perfil étnico/religioso...), datos psicográficos (personalidad, actitud, valores, intereses y hobbies, estilo de vida, comportamiento...) y finalmente dale un nombre y busca una imagen o caricatura suya.

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b><br><b>Bloque 09b. Buscando las piezas<br/>(Descubriendo a mis clientes)</b> |   |

3. Anota en las tarjetas post-its las características de tus clientes objetivo y tus hipótesis de sus principales problemas o necesidades, de cómo las resuelve actualmente y por qué adquiere productos similares al tuyo. También anota la solución que propones, los beneficios al cliente y una breve descripción de tu producto. Pega tus tarjetas en el mapa de empatía.
4. Elabora una lista de tus clientes objetivo y diseña tu experimento de entrevistar personalmente a cada uno de los clientes enlistados.
5. Toma de referencia el siguiente listado de preguntas detonadoras para diseñar el formato de la entrevista (los equipos de trabajo dispondrán de 30 minutos para elaborar sus respectivos mapas de empatía y preparar su experimento con los clientes objetivo).
  - ¿Qué problemas o necesidades tiene actualmente?
  - ¿Cómo los está resolviendo? (Productos y/o servicios, forma de adquisición, precio, forma de uso, frecuencia de compra, producto o marca preferida, entre otros.)
  - ¿Qué beneficios tiene?
  - ¿Qué necesidades no han sido totalmente satisfechas?
    - Descripción del cliente:
    - Nombre

- Datos demográficos (edad, ubicación, género, nivel de ingresos, estudios, estado civil, trabajo, perfil étnico/religioso...).
- Datos psicográficos (Personalidad, actitud, valores, intereses y hobbies, estilo de vida, comportamiento...).

6. Describe qué es lo que SIENTE: miedos, frustraciones, deseos...

. Utiliza el mapa de empatía para caracterizar a cada uno de tus clientes entrevistados y anotar una síntesis de:


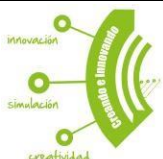
- NECESIDADES.
- PROBLEMA

ACCIONES que realiza para satisfacer sus necesidades o problemas

**NOTAS.** En esta sección puedes tomar notas de todo lo que te sorprenda en tus entrevistas con tus clientes. Todo lo que ha variado de tus hipótesis iniciales o cualquier cosa que te llame la atención.


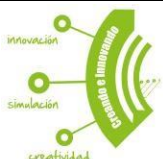
8. El facilitador coordinará presentación de los mapas de empatía desarrollados en el grupo para verificar la comprensión de la metodología y realizar retroalimentación grupal. Tiempo: 5 minutos por equipo.

. El facilitador solicita a cada equipo presentar en la siguiente sesión el análisis de la información en forma cualitativa y cuantitativa, utilizando el mapa de empatía para representar al grupo de clientes entrevistados.

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b><br><b>Bloque 09b. Buscando las piezas<br/>(Descubriendo a mis clientes)</b> |   |

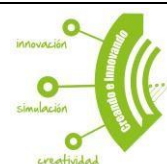
Próximos pasos: En el momento que hayas validado tus hipótesis, piensa en cuál es la propuesta de valor óptima que resuelve el problema de tu cliente.

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>Formatos de la actividad</b> | FII-B09b-f02. Mapa de empatía  |
| <b>Materiales de apoyo</b>      | Tarjetas post-it de 9 colores diferentes<br><br>Cinta masking tape de 1/2 pulgada de ancho |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                                      |   |
|   | <b>Bloque 09b. Buscando las piezas<br/>(Descubriendo a mis clientes)</b> |   |

|   |  |
|---|--|
|   | <p>24 plumines de diversos colores</p> <p>10 hojas blancas tamaño rotafolio</p>  |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b> | <p>Sala amplia, ventilada e iluminada, con mobiliario de mesas y sillas suficientes para la atención del grupo.</p> <p>Un proyector, una pantalla de fondo blanco y un equipo de cómputo.</p>                          |
| <b>Equipaje del participante</b>          | FII-B09b-f02. Mapa de empatía  |
| <b>Observaciones</b>                      | <p>El tiempo, materiales, infraestructura y equipo requeridos son para un grupo de 20 participantes. El facilitador deberá realizar los ajustes necesarios en caso de que se modifique el número de participantes.</p> |

## TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO



**Fase II. Creando e Innovando**

**Bloque 09b. Buscando las piezas**

**Formato: FII-B09b-f02. Mapa de empatía**



Innovando tus ideas

Proyecto:

Fecha:

Hoja 1 de 2

Equipo:

Versión:

### Canvas Early Adopter & Propuesta de Valor

Lista 5-10 personas a entrevistar esta semana, que se correspondan con la descripción de tu segmento de cliente (Early Adopters)

#### Producto / Servicio

Describe los productos o servicios que se puedan derivar de las soluciones potenciales que harán felices a tu segmento de clientes

#### Beneficios

Por qué te paga el segmento de clientes. Cómo ayudan las potenciales soluciones que propones a conseguir los objetivos de tu segmento de clientes.

#### Objetivos

Qué trata de conseguir tu segmento de clientes. Qué le motiva o qué aspiraciones tiene

#### Acciones

Acciones específicas que tu segmento de clientes hace actualmente para lograr sus objetivos

#### Problemas

Qué problemas tiene el cliente a la hora de realizar las acciones anteriores

#### Soluciones Potenciales

Piensa en diferentes soluciones que ayudan a que tu segmento de clientes consiga sus objetivos minimizando o solventando los problemas a los que se enfrenta actualmente

#### ¡ Empieza aquí !


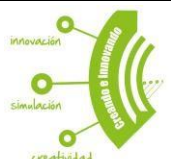
Describe aquí a tu segmento de clientes ideal

- 1-Datos demográficos:
  - Edad
  - Ubicación
  - Género
  - Nivel de ingresos
  - Estudios
  - Estado civil
  - Trabajo
  - Perfil étnico/religioso
- 2-Datos psicográficos:
  - Personalidad
  - Actitud
  - Valores
  - Intereses y hobbies
  - Estilo de vida
  - Comportamiento



3-Dale un nombre y busca una foto o caricatura suya  
Recuerda: Un Early Adopter es alguien que es consciente de sus problemas y que normalmente ya está empleando una solución parcial o total para minimizarlos o solventarlos

**Segmento de cliente**  
**-Early adopter-**




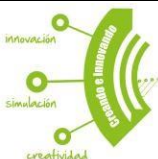
|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>           |   |
|   | <b>Bloque 09b. Buscando las piezas</b>        |   |
|   | <b>Formato: FII-B09b-f02. Mapa de empatía</b> |   |

| <b>Detalles del mapa de empatía:</b> |  |   | <b>Hoja 2 de 2</b> |
|--------------------------------------|--|---|--------------------|
|                                      | Empieza aquí:<br>segmento de clientes – <i>early adopter</i> – | Describe aquí a tu segmento de cliente ideal:<br>1. Datos demográficos: edad, ubicación, genero, nivel de ingresos, estudios, estado civil, trabajo, perfil/étnico/religioso,<br>2. Datos psicográficos: personalidad, actitud, valores, intereses, hobbies, estilo de vida, comportamiento<br>3. Dale un nombre y busca una foto o caricatura suya<br>¡¡Recuerda!! Un <i>early adopter</i> es alguien que es conciente de sus problemas y que normalmente ya está empleando una solución parcial o total para minimizarlas o solventarlas. |                    |
| 1                                    | Objetivos  | Qué trata de conseguir tu segmento de clientes. Qué le motiva o que aspiraciones tiene.   |                    |
| 2                                    | Acciones   | Acciones específicas que tu segmento de clientes hace actualmente para lograr sus objetivos.  |                    |
| 3                                    | Problemas  | Qué problemas tiene el cliente a la hora de reaizar las acciones anteriores.  |                    |
| 4                                    | Soluciones parciales   | Piensa en diferentes soluciones que ayudan a que tu segmento de clientes consiga sus objetivos minimizando o solventando los problemas a los que se enfrenta actualmente.   |                    |
| 5                                    | Beneficios   | Por qué te paga el segmento de clientes. Cómo ayudan las potenciales soluciones que propones a conseguir los objetivos de tu segmento de clientes.  |                    |
| 6                                    | Producto / servicio  | Describe los productos o servicios que se puedan derivar de las soluciones potenciales que harían felices a tus segmentos de clientes.  |                    |
|                                      | Lista de personas  | Lista 5-10 personas a entrevistar esta semana, que se correspondan con la descripción de tu segmento de cliente ( <i>early adopter</i> )  |                    |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 10. Ajustando las piezas</b> |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Tiempo:</b><br>180 min   | <b>Actividad:</b><br>Construyendo mi propuesta de valor | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Expositiva y trabajo en equipo   |
| <b>Objetivos:</b><br><br>Construir la propuesta de valor para los clientes objetivo, mediante el desarrollo de un Producto Mínimo Viable. |   | <b>Habilidades aplicadas:</b><br><br>Trabajo en equipo<br><br>Socialización del conocimiento<br><br>Creatividad<br><br>Comunicación |

|   |
|---|
| <b>Introducción</b><br><br><p>La propuesta de valor trabaja mano a mano con quienes son tus clientes, entender esta relación es lo que hace que los negocios fracasen o triunfen desde el primer día, a esta relación se llama adaptación del producto al mercado, consta de tres componentes, el primero es qué tipo de producto o servicio prestan, el segundo qué beneficio se está creando para los clientes y el tercero qué problema se está resolviendo. <b>El verdadero objetivo de comprender la propuesta de valor es entender lo que se denomina producto mínimo viable (PMV).</b></p> <p>Eric Ries considera el Producto Mínimo Viable, parte fundamental de uno de los principios del método Lean Startup:</p> <p>Crear, medir, aprender</p> |
|---|

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 10. Ajustando las piezas</b> |   |

La actividad principal de los emprendedores innovadores es convertir ideas en productos, medir cómo responden los consumidores y aprender cuándo pivotar o perseverar. Todos los emprendedores deberían orientarse a acelerar este circuito de *feedback*.

El Producto Mínimo Viable se podría definir como:

- El producto MÁS RÁPIDO Y BARATO que puedas construir.
- Para llevarlo a los clientes RÁPIDAMENTE.
- Para que puedas OBSERVAR y MEDIR los resultados.
- Y para hacer de tus productos algo que los clientes QUIERAN, NECESITEN y DESEEN comprar.



Sin embargo, a menudo solemos confundir PMV y prototipo, sobre todo, gracias a las posibilidades de fabricarlos que nos ofrecen tecnologías como la impresión 3D. Algunos autores identifican una diferencia fundamental entre el producto mínimo viable y el prototipo, la cual está relacionada con su función; cada uno de los conceptos respondería a una pregunta:

Prototipo: ¿puedo construirlo? Es decir, cómo consigo hacer una representación visual o real del servicio o producto que quiero lanzar al mercado.

PMV: ¿me lo comprarían? A través de iteración con *early adopters*, la función es APRENDER de su *feedback*.

Algunos ejemplos:





|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 10. Ajustando las piezas</b> |   |

**Pebble** es un reloj diseñado para deportistas que pueden sincronizar con su *smartphone* a través de una aplicación. Eric Migicovsky, su fundador, utilizó una plataforma crowdfunding, kickstarter y realizó un video ofreciendo a los usuarios las bondades de este producto y cómo podía ayudarles a mejorar su rendimiento. En 6-8 semanas consiguió 10mill\$USA y más de 85 preórdenes de compra. La idea del fundador de **Zappos**, Nick Swinmurn, era simple, vender zapatos en línea. Quería probar si su hipótesis de partida, “hay personas que quieren pagar por comprar zapatos *online*”, era cierta.



Para ello llevó a cabo un experimento. Habló con el propietario de una zapatería de su localidad, fotografió unos zapatos de su tienda y las subió a su web para venderlos. Cuando le realizaban un pedido, Nick iba a la zapatería donde realizaba las fotos y compraba los zapatos, los empaquetaba como si fueran suyos y los enviaba al cliente. Zappos fue comprada por Amazon en 2009 por 1.2 billones de dólares.



El PMV, independientemente de sus siglas, su significado o cualquier otro debate al respecto, tiene que ayudarte a validar las hipótesis de tu modelo de negocio.

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 10. Ajustando las piezas</b> |   |

### Instrucciones para desarrollar la actividad:

1. El facilitador explicará el proceso de desarrollo de un producto mínimo viable (PMV) basado en la iteración continua con los clientes objetivo, para obtener un producto cuya propuesta de valor genere beneficios a los clientes, solucione sus problemas y por el que están dispuestos a pagar para obtenerlo. Tiempo estimado: 20 minutos.
2. El facilitador solicita a los participantes integrarse en los equipos de trabajo por proyecto para crear su primer producto mínimo viable en base a las entrevistas con los primeros clientes (mapa de empatía *early adopter*/propuesta de valor). Tiempo estimado: 40 minutos.
3. Cada equipo realiza el experimento de iterar con los clientes, uno a uno, para presentar su primera versión del PMV y anota sus observaciones en la hoja de verificación. Sesión de experimentación en campo.
4. Cada equipo concentra la información en la tabla de verificación, anotando una calificación del 1 al 5 para valorar de menor a mayor valor al cliente y calcula la media aritmética para cada propuesta de solución. Trabajo extraclase.
5. Con los datos anteriores realizan una gráfica para obtener el lienzo de valor al cliente y analiza los resultados. Tiempo estimado: 40 minutos.
6. En caso necesario cada equipo repite el experimento hasta obtener una constante de resultados. Cuando la curva de valor al cliente tenga valores promedio de 4 a 5, se da por validado el PMV. Si los resultados son menores a 4, deberá analizar la posibilidad de mejorar el PMV o de pivotar, cambiando de mercado objetivo o cambiando de proyecto.
7. Cada equipo realizará la presentación de resultados del PMV validado por los clientes. Tiempo estimado: 60 minutos.

NOTA: Es importante que se trabaje en equipo, porque el resultado del trabajo es mucho más efectivo cuando se trabaja en un grupo de 4-5 personas en total; incluir diferentes opiniones en este análisis es crucial.


|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 10. Ajustando las piezas</b> |   |

|   |   |
|---|---|
| <b>Formatos de la actividad</b>           | FII-B10-f01.Hoja de verificación PMV<br>FII-B10-f02.Tabla de verificación PMV   |
| <b>Materiales de apoyo</b>                | Formatos de la actividad  |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b> | Sala amplia, ventilada e iluminada, con mobiliario de mesas y sillas suficientes para la atención del grupo.<br><br>Un proyector, una pantalla y una computadora.   |
| <b>Equipaje del participante</b>          | FII-B10-f01.Hoja de verificación PMV<br>FII-B10-f02.Tabla de verificación PMV   |
| <b>Observaciones</b>                      | El tiempo, materiales, infraestructura y equipo requeridos son para un grupo de 20 participantes. El facilitador deberá realizar los ajustes necesarios en caso de que se modifique el número de participantes. |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                  |   |
|   | <b>Bloque 10. Ajustando las piezas</b>               |   |
|   | <b>Formato: FII-B10-f01.Hoja de verificación PMV</b> |   |

Se utiliza para cada cliente entrevistado

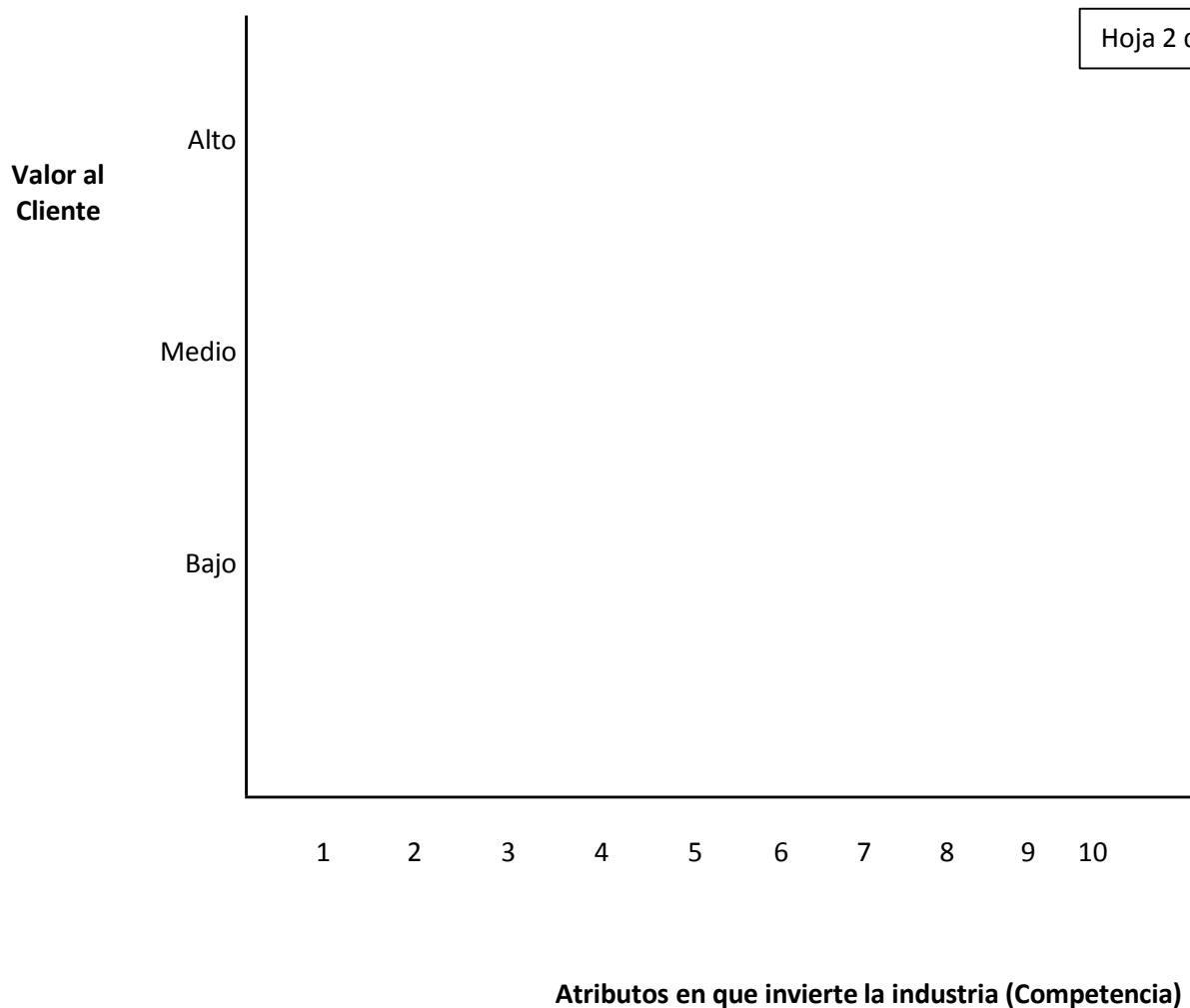
| Problemas | Propuestas de solución | Descripción | Beneficios | Precio |
|-----------|------------------------|-------------|------------|--------|
|           |                        |             |            |        |
|           |                        |             |            |        |
|           |                        |             |            |        |
|           |                        |             |            |        |
|           |                        |             |            |        |
|           |                        |             |            |        |
|           |                        |             |            |        |
|           |                        |             |            |        |



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 10. Ajustando las piezas</b> |   |
| <b>Formato: FII-B10-f02.Tabla de verificación PMV</b>                             |  |   |

Hoja 1 de 2

| Formato del Índice de Aceptación del Producto Mínimo Viable de la Empresa: _____ |                         |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|--|-------------------------|-------------|---------------------------------------|-------------------------|---|---|---|---|-------------------------|---------------|
| Número de Clientes Entrevistados: _____  |                         |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
| Periodo de Interacción: _____  |                         |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
| Problemas  | Solución<br>(Funciones) | Descripción | Beneficios<br>(Propuesta<br>de Valor) | Valor<br>del<br>Cliente |   |   |   |   | Índice de<br>Aceptación | Observaciones |
|  |                         |             |                                       | 1                       | 2 | 3 | 4 | 5 |                         |               |
|  | 1                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 2                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 3                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 1                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 2                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 3                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 1                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 2                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 3                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 1                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 2                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |
|  | 3                       |             |                                       |                         |   |   |   |   |                         |               |



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>                   |   |
|   | <b>Bloque 10. Ajustando las piezas</b>                |   |
|   | <b>Formato: FII-B10-f02.Tabla de verificación PMV</b> |   |





|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>       |   |
|   | <b>Bloque 11. Mis aliados financieros</b> |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Tiempo:</b><br>60 min.   | <b>Actividades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Presentar organismos públicos y/o privados que ofrezcan apoyos financieros a emprendedores.</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Grupal                                 |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Dar a conocer las fuentes y características de programas de financiamiento existentes para emprendedores por parte de organismos públicos y/o privados. |   | <b>Habilidades aplicadas:</b><br><br>Comunicación<br>Escucha activa |

|   |
|---|
| <b>Introducción</b>   |
| <p>Las fuentes de financiamiento son todos aquellos mecanismos que permiten a un emprendedor, contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se conozcan las fuentes de financiamiento y poder recurrir al crédito en la medida ideal, para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto.</p> |
| <b>Instrucciones para desarrollar la actividad:</b>   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>El facilitador invita a tres representantes de organismos públicos y/o privados que ofrezcan apoyos financieros a emprendedores a impartir una plática informativa para dar a conocer las fuentes y características de programas de</li> </ol>   |



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>       |   |
|   | <b>Bloque 11. Mis aliados financieros</b> |   |

|  |  |
|--|--|
| <p>financiamiento existentes.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Cada representante de los organismos, dispondrá de quince minutos para dar a conocer los programas de financiamiento y entrega de información a criterio (45 minutos).</li> <li>3. Al final de las intervenciones, el facilitador organiza sesión de preguntas y respuestas (15 minutos).</li> </ol> |  |
| <b>Formatos de la actividad</b>  | -----  |
| <b>Materiales de apoyo</b>   | -----  |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>  | <p>Sala con capacidad de mínimo 20 personas</p> <p>Cañón</p> <p>Bocinas</p> <p>Computadora</p> |
| <b>Equipaje del participante</b>   | -----  |
| <b>Observaciones</b>   | El facilitador corrobora que todos los integrantes del grupo participen                        |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 12. Aprendiendo a bailar</b> |   |



|  |   |  |
|--|---|--|
| <b>Tiempo:</b><br>60 minutos   | <b>Actividades:</b><br>• Pitch del elevator | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Individual/Grupal   |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Practicar la exposición de la idea del proyecto a un posible inversionista bajo ciertas restricciones como es el tiempo. |   | <b>Habilidades aplicadas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicación</li> <li>• Autoconfianza</li> <li>• Escucha activa</li> <li>• Capacidad de síntesis.</li> <li>• Asertividad</li> </ul> |

|  |
|--|
| <b>Introducción</b>  |
| <p>Algo importante para todo emprendedor es saber comunicar sus ideas de manera concreta y puntual, sin perder el enfoque y objetivo, obtener el apoyo de alguien al que le interese dirigirse o bien ser capaz de aprovechar la oportunidad de encontrarse con un inversionista inesperadamente.</p> <p>Desarrollar habilidades de síntesis y tener la capacidad de centrarse en las ideas principales y exponerlas de forma clara, directa y sencilla es imprescindible en un emprendedor.</p> <p>Se busca que los participantes experimenten hacer el <i>pitch elevator</i>, como un reto en la búsqueda de vencer la pena, timidez u otra incomodidad en un ambiente seguro pero divertido.</p> <p>No será necesario que todos pasen por esta experiencia de hablar, pero si es importante que todos participen en la elaboración del guion.</p> |



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 12. Aprendiendo a bailar</b> |   |

### Instrucciones para desarrollar la actividad:

1. El facilitador les explica brevemente la importancia de saber expresar lo más importante de una idea innovadora, como es la de sus proyectos, comentándoles que existen muchas formas de entrenarse y que practicarán una dinámica divertida en donde se tienen que seguir unas sencillas instrucciones. (5 min.)
2. El facilitador invita a los equipos previamente formados a observar el video “**Pitch Elevator**” para tener idea sobre lo que deben tener en cuenta para preparar el suyo. Una sugerencia es que el video se observe por lo menos 2 veces, ya que es muy corto (5 min.)
3. El facilitador entregará a cada participante el formato *FII-B12-f01. Pitch elevator*, para que durante 5 minutos intenten en lo individual desarrollar un *pitch*. (5 min.)
4. El facilitador pedirá presenten su *pitch* en el equipo en que han estado participando para que desarrollen y unifiquen sus propuestas en UNA sola que crean sea la mejor. (10 min.)
5. El facilitador sorteará en cada equipo para que salga un representante que muestre y escenifique el *pitch elevator*. (5 min.)
6. El facilitador dará oportunidad de llevar a cabo el *pitch* de cada equipo, cuidando de llevar estrictamente el tiempo que establece la dinámica **20 segundos + 10 segundos (opcional)** (utilizar cronómetro), al mismo tiempo estará verificando a través de la rúbrica *FII-B12-f02. Rúbrica*, el cumplimiento de los aspectos importantes de la herramienta de comunicación y síntesis, para poder comentar con los participantes qué mejorar.

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 12. Aprendiendo a bailar</b> |   |



|   |   |
|---|---|
| <p>Nota.- En esta parte de la dinámica, será decisión del facilitador involucrar en la cualificación de las exposiciones a los equipos, compartiendo con cada equipo el formato de rúbrica. (20 min.)</p> <p>7. El facilitador hará un cierre de la actividad interactuando con los participantes, cuáles son sus impresiones de la experiencia y sobre qué y cómo mejorar. (10 min.)</p> |   |
| <b>Formatos de la actividad</b>   | FII-B12-f01. Pitch Elevador<br>FII-B12-f02. Rúbrica   |
| <b>Materiales de apoyo</b>  | Lápices y/o plumas<br>Video   |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>   | Sala con capacidad para un mínimo 20 personas<br>Cañón o proyector de video<br>Bocinas<br>Computadora<br>Equipo de sonido<br>Pizarrón/Pintarrón<br>Cronómetro |
| <b>Equipaje del participante</b>  | FII-B12-f01. Pitch Elevador   |
| <b>Observaciones</b>  | Monitorear o propiciar que todos los participantes atiendan el video y participen de la actividad haciendo la parte individual.                               |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>         |   |
|   | <b>Bloque 12. Aprendiendo a bailar</b>      |   |
|   | <b>Formato: FII-B12-f01. Pitch elevator</b> |   |

**Imagina que un día entras a un elevador y ahí esta la persona que puede ayudarte a financiar o lanzar tu proyecto. ¿Qué le dices mientras vas del piso cero al doce? ¿Eres capaz de presentar la esencia de tu idea de una forma convincente?**

**iiii INTÉNTALO !!!!**



| TIPS  | GUIÓN DEL PROYECTO |
|---|--------------------|
| 1.- VE AL GRANO...ENGÁNCHALO DESDE EL PRINCIPIO, DA DATOS IMPACTANTES.<br>¿Sabías que hay en la ciudad chicos que juegan futbol descalzos?... es inaceptable!.                                      |                    |
| 2.- DILE LO QUE HAS HECHO, TU IDEA Y EN QUÉ CONSISTE BREVEMENTE.<br>He creado el proyecto X que consiste en...  |                    |
| 3.- QUÉ QUIERES DE ÉL Y PARA QUÉ TE SERVIRÁ O QUÉ HARÁS CON SU APOYO. (LO QUE VAS A HACER).<br>Necesitamos... para  |                    |
| 4.- TIENES QUE CONSEGUIR VERLO DE NUEVO, POR LO TANTO PÍDELE SU TARJETA Y OFRÉCELE UN DÍA Y TIEMPO PARA CONTACTARLO.<br>Le llamaré esta tarde y así podemos concretar, si usted me da su tarjeta... |                    |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>         |   |
|   | <b>Bloque 12. Aprendiendo a bailar</b>      |   |
|   | <b>Formato: FII-B12-f01. Pitch elevator</b> |   |

|   |  |
|---|--|
| <p>5.-DESPÍDETE Y DALE LAS GRACIAS<br/>Muchas gracias... No se va a arrepentir.</p> |  |
|---|--|

|  |
|--|
| <p style="text-align: center;"><b>R E C U E R D A...</b></p> <p><b>Un mensaje corto, claramente comprensible, con palabras sencillas, enfocado, enunciando un ejemplo o analogía y proporcionando datos. Cuida el tiempo.</b></p> <p><b>Estamos o somos ... que le ofrece ... que (resolver)... que le permitirá a ...</b><br/> <b>Estoy trabajando en... lo que propiciará que hagamos..., necesitamos su apoyo en o de... que dará lugar a ... para usted.</b><br/> <b>Si me da su tarjeta, podré contactarlo... , muchas gracias.</b></p> |
|--|



¡Una conversación de ascensor es una oportunidad fantástica para vender tu idea!

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 12. Aprendiendo a bailar</b> |   |
|   | <b>Formato: FII-B12-f02. Rúbrica</b>   |   |

|                              |  |  |
|------------------------------|--|--|
| <b>Tiempo:</b><br>20 minutos | <b>Objetivo:</b><br>Verificar que la exposición de la idea del proyecto cumpla con las principales características del <i>Pitch Elevator</i> | <b>Habilidades aplicadas:</b><br>Comunicación<br>Autoconfianza<br>Capacidad de síntesis. |
|------------------------------|--|--|

|   |
|---|
| <b>Instrucciones para desarrollar la actividad:</b>   |
| Algo importante que se deberá cuidar es crear el ambiente de confianza para practicar el Pitch Elevator, marcar la regla de oro que es “respeto y atención a cada persona que le toque pasar”. Para este momento el facilitador ya debió decidir si la rúbrica la administra él únicamente o compartirá con cada grupo la oportunidad de establecer juicios de valor, en este caso preverá el número de formatos con los que debe contar, en la tabla siguiente se sugiere una cualificación cualitativa. |



| PUNTUACION | CUALIFICACION   |
|------------|---|
| 0- 40      | Deficiencia en la habilidad de comunicación y síntesis de las ideas   |
| 41-60      | Pobreza en la habilidad de comunicación y síntesis, se necesita más práctica y más seguridad.   |
| 61-80      | Aceptable habilidad de comunicación y síntesis, se necesita mejor relación de las ideas con la seguridad de logro en la acción, imprime más confianza. ¡Tú puedes ! |
| 81- 95     | Satisfactoria presentación del proyecto, eres valiente y con mucha confianza  |
| 96-100     | Sobresaliente, ¡¡Felicidades!! Con tu acción y perseverancia, el proyecto tendrá éxito.   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase II. Creando e Innovando</b>    |   |
|   | <b>Bloque 12. Aprendiendo a bailar</b> |   |
|   | <b>Formato: FII-B12-f02. Rúbrica</b>   |   |

EQUIPO \_\_\_\_\_



FECHA \_\_\_\_\_

| Rúbrica para evaluar la presentación del <i>Pitch Elevator</i> de entrenamiento            |   |  |   |  |                     |
|--|---|--|---|--|---------------------|
| Aspecto a evaluar  | Insuficiente<br>10 puntos   | Suficiente<br>15 puntos  | Bueno<br>20 puntos  | Muy bueno<br>25 puntos   | Puntos<br>obtenidos |
| 1.-Capacidad de establecer rapport rápido y establecer la idea concreta del proyecto       | No logró establecer rapport , únicamente saludó y fue cordial.  | Estableció rapport de una manera débil saludando amablemente e intento despertar interés en la persona.    | Estableció rapport, Se involucró y logró la total atención por su amabilidad pero no aportó datos contundentes que apoyan la idea | Estableció rapport, Se involucró y logró la total atención por su amabilidad y dió datos contundentes para apoyar la idea. |                     |
| 2.-Exposición de los esfuerzos y fines personales y del proyecto.                          | No expuso con claridad y orden lo que están haciendo para lograr el objetivo de la idea, no se entendió el fin del proyecto | Expuso con claridad lo que están haciendo pero no se entendió lo que pretende el proyecto.                 | Expuso con claridad lo que están haciendo y vagamente la idea u objetivo del proyecto   | Expuso con claridad lo que están haciendo y el fin del proyecto de forma muy puntual y concreta.                           |                     |
| 3.-Exposición de lo que deseas de apoyo de la persona, así como lo que harás con ese apoyo | No pudo establecer el apoyo que pretendía de la persona.  | Pudo establecer el apoyo que pretende de la persona, pero no alcanzó a comentar lo que hará con ese apoyo. | Pudo establecer el apoyo que pretende de la persona y apenas comentó lo que puede hacer con ese apoyo                             | Pudo establecer el apoyo que pretende de la persona y de forma puntual y concreta comentó lo que harán con ese apoyo.      |                     |
| 4.-Obtención de una cita formal para otra oportunidad de contacto.                         | No logró obtener la posibilidad de volver a verlo   | Logró comentarle que sería bueno volver a verlo, pero no logró obtener sus datos                           | Logró obtener sus datos y la posibilidad de volver a verlo, quedando en contactarlo.  | Logró obtener sus datos y la cita para volver a verlo y concretar.   |                     |
| <b>Total de puntos obtenidos</b>   |   |  |   |  |                     |



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>  |   |
|   | <b>Bloque 13. Simulador de Negocios</b> |   |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Tiempo:</b><br><br>60 min  | <b>Actividades:</b><br><br>• Simulador Mc Donald's | <b>Tipo de Actividad:</b><br><br>Individual  |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Conocer diferentes escenarios y situaciones que se presentan en torno a la operatividad de los negocios para tomar decisiones y asumir riesgos en lo referente a ciclos de producción, cosecha, comercialización, mercadotecnia. Para tal objeto se utiliza un simulador de negocios que ejemplifica a la empresa de comida rápida McDonald's, mundialmente conocida. |  | <b>Qué se aplica:</b><br><br>Liderazgo<br>Creatividad<br>Manejo de tiempo<br>Toma de decisiones<br>Manejo de riesgos<br>Visión estratégica |

|  |
|--|
| <b>Introducción</b><br><br>Los simuladores promueven el aprendizaje por descubrimiento, recreando situaciones reales en las que se integran decisiones estratégicas y operativas del día a día en el plan organizacional. Los simuladores son una metodología innovadora que contribuye en la formación integral del participante.<br><br>La utilización de simuladores se complementa con la adquisición de conocimientos teóricos. Para obtener un resultado óptimo, los objetivos de formación deben ser acordes al nivel formativo de las personas y el simulador debe ser consistente, en su temática y nivel de complejidad, con el programa formativo definido. |
|--|



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>  |   |
|   | <b>Bloque 13. Simulador de Negocios</b> |   |

|   |  |
|---|--|
| <b>Instrucciones para desarrollar la actividad:</b>   |  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El facilitador entrega a cada participante el archivo ejecutable que contiene el simulador de negocios McDonald's e introduce al contexto de la aplicación, haciendo mención de los diferentes actores y componentes que lo integran (Tiempo: 15 min).</li> <li>2. Una vez que el facilitador realiza la explicación indica lo siguiente: <ol style="list-style-type: none"> <li>a) En el juego se trata de obtener la mayor cantidad de ventas, tomando las mejores decisiones y riesgos de a los diversos escenarios.</li> <li>b) El tiempo asignado para el juego es de 45 minutos.</li> </ol> </li> </ol> |  |
| <b>Software para la actividad</b>   | FIII.Bloque13.Simulador de negocios_SW.exe   |
| <b>Materiales de apoyo</b>  | Hojas blancas<br>Lápices y plumas  |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>   | Sala con capacidad de mínimo 20 participantes<br>Cañón<br>Computadoras (de preferencia una por participante)                                   |
| <b>Equipaje del participante</b>  | No aplica  |
| <b>Observaciones</b>  | En esta actividad se recomienda se solicite a cada participante llevar Laptop o bien realizarla en un aula con equipos de cómputo disponibles. |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b><br><br><b>Bloque 14. Construyendo</b> |   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>Tiempo:</b><br><br>120 min   | <b>Actividades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Segmentación de mercado</li> <li>Canvas, modelo de negocio</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br><br>Grupal |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Dar a conocer a los participantes los elementos principales que conforman e integran un modelo de plan de negocios. | <b>Habilidades aplicadas</b><br><br>Análisis y síntesis de información<br>Comunicación asertiva                                  |   |

|   |
|---|
| <b>Introducción</b>   |
| <p>Antes de redactar cualquier memoria de proyecto o plan de empresa explicando todos los apartados que componen el modelo de negocio es crítico esbozar y analizar el modelo de negocio de una manera rápida y sencilla. La mejor herramienta para realizar este trabajo previo de reflexión y análisis, es el Canvas de modelo de negocio o <i>Business Model Canvas</i>.</p> <p><b>Beneficios de utilizar el Canvas de Modelo de Negocio.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Es una herramienta (lienzo) <b>muy práctica</b> ya que permite modificar todo lo que quieras sobre la misma a medida que vas avanzando en su análisis y probando las hipótesis más arriesgadas que ponen en juego la viabilidad de tu negocio.</li> <li>Es muy <b>sencillo</b>, un lienzo muy <b>intuitivo</b> y divertido. Dibújalo en una hoja de rotafolio y trabaja con post-its y rotuladores de colores.</li> </ul> |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b><br><br><b>Bloque 14. Construyendo</b> |   |

- Te permite **trabajar en equipo**: Cuelga el lienzo en la pared y haz que esté visible para todos. Retira las mesas y trabaja en grupo de una manera muy interactiva y dinámica.



**Visual:** Permite ver de manera global TODOS los aspectos importantes que configuran tu modelo de negocio. Te recomiendo que dejes expuesto el lienzo una vez terminado el análisis, para que todos los miembros tengan clara la visión global de la empresa de un simple vistazo.

Se divide en nueve módulos, la parte derecha es la que hace referencia a los aspectos externos a la empresa, al entorno y se compone por los siguientes bloques: segmento de mercado, propuesta de valor, canales, relación con clientes y fuentes de ingresos; En la parte izquierda se reflejan los aspectos internos de la empresa como asociaciones clave, actividades y recursos clave, y estructura de costos.



Primero se rellenan los módulos de la parte derecha. Estos bloques hacen referencia a la parte externa de la compañía, al mercado. El que se rellene esta parte inicialmente no es casualidad, la razón por la que se trabaja de esta manera es que primero debes conocer y analizar el entorno en el que opera o va a operar tu empresa, identificando inicialmente tu segmento de clientes, qué es lo que vas a ofrecerles, cómo vas a llegar a ellos, qué relación vas a mantener con ellos y finalmente cómo van a pagarte. El conocer y verificar estos bloques es lo primero que debes hacer antes de analizar la parte izquierda del lienzo.

#### **Instrucciones para desarrollar la actividad:**



1. El facilitador hará una breve introducción al proceso de segmentación de mercados, explicará la elaboración de un modelo de negocio utilizando la herramienta Canvas y complementando con dos ejemplos de su aplicación, uno lucrativo y uno social. Tiempo: 40 min.

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b> |   |
|   | <b>Bloque 14. Construyendo</b>         |   |

|   |   |
|---|---|
| <p>2. Los equipos, elaborarán su modelo de negocio, resolviendo cada uno de los nueve bloques de la herramienta Canvas. Tiempo: 40 min.</p> <p>3. El facilitador coordinará la presentación de los Canvas desarrollados en el grupo para verificar la comprensión de la metodología y realizar feedback grupal. Tiempo: 40 min.</p> |   |
| <b>Formatos de la actividad</b>   | FIII-B14-f01. Canvas Modelo de negocios   |
| <b>Materiales de apoyo</b>  | <p>Tarjetas post-it de 9 colores diferentes</p> <p>Cinta masking tape de 1/2 pulgada de ancho.</p> <p>24 plumines de diversos colores</p> <p>10 hojas blancas tamaño rotafolio</p>                              |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>   | <p>Sala con capacidad de mínimo 20 participantes</p> <p>Cañón</p> <p>Computadora</p> <p>Pantalla</p>  |
| <b>Equipaje del participante</b>  | FIII-B14-f01. Canvas Modelo de negocios   |
| <b>Observaciones</b>  | El tiempo, materiales, infraestructura y equipo requeridos son para un grupo de 20 participantes. El facilitador deberá realizar los ajustes necesarios en caso de que se modifique el número de participantes. |



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b> |   |
|   | <b>Bloque 14. Construyendo</b>         |   |
| <b>Formato: FIII-B14-f01. Canvas Modelo de negocios</b>                           |  |   |

|                      |                    |        |  |                       |
|----------------------|--------------------|--------|--|-----------------------|
| RED DE PARTNERS      | ACTIVIDADES CLAVES | OFERTA | RELACIONES CON LOS CLIENTES            | SEGMENTOS DE CLIENTES |
|                      | RECURSOS CLAVES    |        | CANALES DE DISTRIBUCION Y COMUNICACION |                       |
| ESTRUCTURA DE COSTOS |                    |        | FLUJOS DE INGRESO                      |                       |

|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase III. Empezando el vuelo</b> |   |
|   | <b>Bloque 15. Mi GPS</b>            |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Tiempo:</b><br><br>60 min  | <b>Actividades:</b><br><br>• Guía de Plan de Negocios | <b>Tipo de Actividad:</b><br><br>Grupal   |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Dar a conocer a los participantes los elementos principales que conforman e integran un modelo de plan de negocios. |   | <b>Habilidades aplicadas</b><br><br>Análisis y síntesis de información<br>Toma de decisiones<br>Planeación<br>Comunicación asertiva |

|   |
|---|
| <b>Introducción</b>   |
| <p>Un plan de negocios tiene como objetivo alcanzar un conocimiento amplio de la empresa o la actividad que se pretende poner en marcha. Al mismo tiempo para encontrar socios o servir de base para convencerlos en relación al proyecto y conseguir recursos necesarios para poner en marcha su plan y de esta manera obtener el financiamiento para ejecutar el negocio.</p> <p>Elaborar un plan de negocios no es ni debe ser una tarea sencilla sino que es una actividad que requiere de tiempo y dedicación, éste cuenta con varias partes que requieren abundante información, pudiendo para ello ser necesario la realización de una investigación previa que permita conocer todos los aspectos relacionados con el negocio o proyecto.</p> |



|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |                                     |  |
|  | <b>Fase III. Empezando el vuelo</b> |   |
|   | <b>Bloque 15. Mi GPS</b>            |   |

Así mismo un plan de negocios no es un documento que se genera una sola vez y luego es olvidado sino que es un documento en constante revisión, ya sea para seguir los lineamientos que este conlleva o para asegurarse de que los resultados obtenidos concuerdan con los planificados.

**Instrucciones para desarrollar la actividad:**

- 1.- El facilitador entrega a cada participante el formato **FIII-B15-f01. Guía de Plan de negocios** y apoyándose de la presentación Power Point (ppt) da una explicación breve de los elementos que integran el plan de negocios, haciendo hincapié de que se trata de un documento dinámico que permite realizar una planeación sobre la cual podrán operar su negocio. (60 min.)

|   |  |
|---|--|
| <b>Formatos de la actividad</b>           | FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios  |
| <b>Materiales de apoyo</b>                | Hojas blancas<br>Lápices y plumas  |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b> | Sala con capacidad de mínimo 20 participantes<br>Cañón<br>Computadora<br>Pantalla        |
| <b>Equipaje del participante</b>          | No aplica  |
| <b>Observaciones</b>                      | Verificar que todos los participantes cuenten con el formato de guía de plan de negocios |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase III. Empezando el vuelo</b>                 |   |
|   | <b>Bloque 15. Mi GPS</b>                            |   |
|   | <b>Formato: FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios</b> |   |
|   |   | Hoja 1 de 4   |



## PLAN DE NEGOCIOS

### 1. Descripción de la empresa

- 1.1. Descripción general del negocio (incluir descripción breve del producto o servicio)
- 1.2. Misión
- 1.3. Visión
- 1.4. Objetivos generales de la empresa
- 1.5. Factores claves de éxito
- 1.6. Análisis FODA (fortalezas y debilidades de la empresa, oportunidades y amenazas que vean en el entorno).

### 2. Mercadotecnia e imagen

- 2.1. Investigación de Mercado
  - 2.1.1 Fuentes secundarias sobre industria, sector, mercado, competencia y tendencias. Buscar información que ya haya sido generada. Por ejemplo por el INEGI, Secretaría de Economía, Asociaciones Empresariales, Investigaciones, entre otras.
  - 2.1.2 Fuentes primarias (Generar información en base a entrevistas con expertos, encuestas, sesiones de grupo, entre otros). Incluir fuente de origen de la información, metodología, resultados (gráficas) y análisis.
- 2.2. Análisis del mercado
  - 2.2.1 Mercado potencial (segmentación, volumen aproximado de segmentos justificado y descripción)
  - 2.2.2 Mercado meta (justificación de selección de mercado meta, volumen aproximado y análisis completo).

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>              |   |
|   | <b>Bloque 15. Mi GPS</b>                            |   |
|   | <b>Formato: FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios</b> |   |
|   |   | Hoja 2 de 4   |

## 2.3. Competencia

- 2.3.1 Directa: empresa, productos y/o servicios, mercado que satisface, formas de venta, precio, posicionamiento, fortalezas y debilidades.
- 2.3.2 Indirecta: rango general del mercado que satisface, productos y/o servicios y precio.

## 2.4. Producto o Servicio

- 2.4.1 Descripción de las características tangibles - empaque, color, tamaño, nombre y justificación.
- 2.4.2 Características intangibles -uso, necesidades que cubre, durabilidad, tiempo de prestación del servicio o vigencia, garantías, soporte técnico, etc.
- 2.4.3 Aspectos innovadores del producto –tecnológicos, medio-ambientales, de funcionalidad, etc.

## 2.5. Precio

- 2.5.1 Políticas de precio (formas de pago, crédito, descuentos, etc).
- 2.5.2 Estrategias de introducción al mercado

## 2.6. Publicidad y Promoción

- 2.6.1 Plan de Promoción – justificado- (medio, frecuencia, duración, costo)



## 2.7. Comercialización

- 2.7.1 Canales de distribución y punto de venta. Analizar ventajas y desventajas de cada canal a utilizar.

## 2.8. Proyecciones de ventas por 3 años (mensual para el primer año, anual para años 2 y 3).

## 2.9. Imagen de la Empresa.

- 2.8.1 Definición del nombre. Justificar
- 2.8.2 Logotipo. Justificar
- 2.8.3 Slogan. Justificar

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>              |   |
|   | <b>Bloque 15. Mi GPS</b>                            |   |
|   | <b>Formato: FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios</b> |   |

Hoja 3 de 4

### 3. Producción / Operación de la Empresa



- 3.1. Definición de todos los productos / servicios que se brindarán.
- 3.2. Localización geográfica de la empresa (dependiendo del proyecto)
- 3.3. Materia prima y proveedores (requerimientos y cantidades de materia prima y nombre, precios y ubicación de proveedores).
- 3.4. Proceso de fabricación y/o prestación de servicios (Diagrama de flujo del proceso y descripción)
- 3.5. Maquinaria y/o herramientas de trabajo.
  - 3.5.1. Nombre, costo y capacidad de producción
  - 3.5.2. Establecimiento del requerimiento de personal
- 3.6. Control de calidad (del proceso, materia prima, máquinas, personas y al producto terminado, normas y políticas de calidad, procedimientos, etc).
- 3.7. Infraestructura tecnológica (software, hardware, origen de la tecnología, licencias, patentes, etc.)
- 3.8. Identificación de los costos de producción/ operación
- 3.9. Punto de equilibrio

### 4. Administración de Recursos Humanos

- 4.1. Equipo de líderes del proyecto (curriculum de los emprendedores, son su experiencia en el área) proceso de contratación.
- 4.2. Definición de funciones y responsabilidades (descripción de puesto)
- 4.3. Organigrama. Tabla de personal (costos del personal a corto, mediano y largo plazo, sueldos).

### 5. Contabilidad y Finanzas

- 5.1. Balance Inicial (Inversión inicial y fuentes de financiamiento inicial)
- 5.2. Estados financieros (en pesos constantes)
  - 5.2.1. Flujo de efectivo por tres años (año 1 mensualmente años 2 y 3 anualmente).

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |   |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>              |   |
|   | <b>Bloque 15. Mi GPS</b>                            |   |
|   | <b>Formato: FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios</b> |   |
|   |   | Hoja 4 de 4   |

5.2.2. Estado de resultados anual (año 1 mensualmente años 2 y 3 anual.

5.2.3. Balance general anual (al final de cada año, por 3 años )

### 5.3. Indicadores Financieros

5.3.1. Liquidez/ Prueba del ácido

5.3.2. Período de recuperación de inversión –pay back.

5.3.3. Rentabilidad sobre la inversión

5.3.4. Rentabilidad sobre el capital contable: información financiera relevante (inversión, pronóstico de ventas del primer año, costos y gastos, período de recuperación de la inversión, Rentabilidad sobre la Inversión y sobre el capital contable.

## 6. Aspectos Legales

6.1. Forma legal (sociedad anónima, persona física con actividad empresarial, etc.)

6.2. Participación de capital de los socios (% de derecho sobre las utilidades de la empresa)

6.3. Trámite o permiso adicional requerido para iniciar actividades –**solo** si para el tipo de actividad se requiriese trámites adicionales a los regulares para cualquier empresa.



## 7. Resumen Ejecutivo

7.1. Descripción de la actividad y producto/servicio

7.2. Misión



7.3. Potencial del mercado, entorno y factibilidad comercial del proyecto

7.4. Propuesta de valor del producto / servicio (Porque alguien tiene que comprar mi producto/servicio?)



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b><br><br><b>Bloque 16. Mis aliados ecosistema emprendedor</b> |   |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Tiempo:</b><br><br>60 min   | <b>Actividades:</b><br><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar a organismos integrantes del Ecosistema Emprendedor</li> </ul> | <b>Tipo de Actividad:</b><br><br>Grupal                     |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Presentar a los organismos que integran el Ecosistema emprendedor y sus funciones o contribuciones en temas de emprendimiento. |  | <b>Qué se aplica:</b><br><br>Comunicación<br>Escucha activa |

|  |
|--|
| <b>Introducción</b><br><br><p>La vinculación del participante del Modelo Talento Emprendedor con los organismos públicos y privados es de vital importancia ya que son actores fundamentales en actividades de emprendimiento para el éxito de los proyectos generados en el transcurso de las fases del Modelo Talento Emprendedor.</p> |
|--|



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b><br><br><b>Bloque 16. Mis aliados ecosistema emprendedor</b> |   |

|   |   |
|---|---|
| <b>Instrucciones para desarrollar la actividad:</b>   |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El facilitador invita a dos representantes de organismos públicos y/o privados que integran el Ecosistema emprendedor a plática informativa de sus funciones principales relacionadas con emprendimiento. Entre los que pueden ser: Secretaría de Economía Federal, Estatal y/o Municipal, INADEM, Centros de Incubación, Fundaciones nacionales e internacionales entre otras.</li> <li>2. Cada representante de los organismos, dispondrá de veinticinco minutos para dar a conocer los programas de financiamiento y entrega de información a criterio (50 minutos).</li> <li>3. Al final de las intervenciones, el facilitador organiza sesión de preguntas y respuestas (10 minutos).</li> </ol> |   |
| <b>Formatos de la actividad</b>   | -----   |
| <b>Materiales de apoyo</b>  | -----   |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>   | Sala con capacidad de mínimo 20 participantes<br>Cañón<br>Computadoras (20)<br>Pantalla |
| <b>Equipaje del participante</b>  | No aplica   |
| <b>Observaciones</b>  | El facilitador corrobora que todos los integrantes del grupo participen                 |



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b><br><br><b>Bloque 17. ¡¡¡A volar!!!!</b> |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Tiempo:</b><br>60 minutos  | <b>Actividad:</b><br>Elaboración <i>Pitch</i> | <b>Tipo de Actividad:</b><br>Individual/ grupal   |
| <b>Objetivo:</b><br><br>Verificar que la exposición del proyecto cumpla con las principales características del <i>Pitch Elevator</i> . |   | <b>Habilidades aplicadas:</b><br><br>Comunicación<br>Autoconfianza<br>Capacidad de síntesis |

|  |
|--|
| <b>Introducción</b>  |
| <p>Algo importante para todo emprendedor es saber comunicar sus ideas de manera concreta y puntual, sin perder el enfoque y objetivo, obtener el apoyo de quien le interese dirigirse. Se busca que los participantes experimenten hacer el <i>pitch</i> elevator, ante un grupo de personas interesadas en un ambiente seguro.</p>  |
| <b>Instrucciones para desarrollar la actividad:</b>  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Algo importante que se deberá cuidar es crear el ambiente de confianza para presentar el <i>Pitch Elevator</i>, de cada equipo ante un grupo de inversionistas.</li> <li>2. Cada equipo contará con un tiempo preestablecido para exponer el proyecto, será recomendable sugerir que no sea mayor a 10 minutos, en donde se cumplan todas las partes importantes de un <i>Pitch Elevator</i>.</li> </ol> |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b> |   |
|   | <b>Bloque 17. ¡¡¡A volar!!!!</b>       |   |

|  |  |
|--|--|
| <p>3. Cada inversionista invitado tendrá la rúbrica con la cual calificará el cumplimiento del <i>Pitch</i> y otros aspectos de importancia sobre el proyecto.</p> <p>4. Se sugiere que el facilitador funja como moderador, cuidando el tiempo y las participaciones.</p> |  |
| <b>Formatos de la actividad</b>  | <p>FIII-B17-f01. Guía Pitch</p> <p>FIII-B17-f02. Rúbrica</p>   |
| <b>Materiales de apoyo</b>   | Lápices y/o plumas   |
| <b>Infraestructura y equipo requerido</b>  | <p>Sala con capacidad para un mínimo 25 personas</p> <p>Cañón o proyector de video</p> <p>Bocinas</p> <p>Computadora</p> <p>Equipo de sonido</p> <p>Pizarrón/Pintarrón</p> <p>Cronómetro</p> |
| <b>Equipaje del participante</b>   | No aplica  |
| <b>Observaciones</b>   | Cuidar que la presentación y ambiente sea lo más profesional.  |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>   |   |
|   | <b>Bloque 17. ¡¡¡A volar!!!!</b>         |   |
|   | <b>Formato: FIII-B17-f01. Guía Pitch</b> |   |

Nombre del emprendedor (es): \_\_\_\_\_

Nombre del proyecto: \_\_\_\_\_

Hoja 1 de 3

### 1. El equipo emprendedor

Describir los conocimientos y experiencia del emprendedor o equipo emprendedor en relación con su propuesta de negocio.

### 2. Problema

¿Cuáles son los problemas o necesidades de los clientes?



¿Quiénes son los clientes?

¿Cómo están resolviendo actualmente sus problemas o necesidades?

### 3. La Propuesta de Solución

Explicar cómo se resuelve el problema con la nueva propuesta de solución.

Explicar el valor que se genera al cliente.

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>   |   |
|   | <b>Bloque 17. ¡¡¡A volar!!!!</b>         |   |
|   | <b>Formato: FIII-B17-f01. Guía Pitch</b> |   |

#### 4. Modelo de Negocios

Hoja 2 de 3



¿Cómo se van a generar los ingresos?  
¿Quién paga por la solución?  
¿Cuáles son los canales de distribución?

#### 5. Diferenciación

Mediante un diagrama explicar el proceso productivo.  
Explicar las características y ventajas del producto enfatizando la innovación o diferenciación con respecto a la competencia.

#### 6. El Mercado Objetivo

Describir las características del mercado objetivo (género, edad, nivel socioeconómico, rol en la familia, ubicación geográfica, pertenencia a grupos poblacionales con algún problema específico, entre otros).

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>   |   |
|   | <b>Bloque 17. ¡¡¡A volar!!!!</b>         |   |
|   | <b>Formato: FIII-B17-f01. Guía Pitch</b> |   |

## 7. La Competencia

Hoja 3 de 3



Elaborar un cuadro de análisis de la competencia indicando los nombres de los principales competidores, el nombre, atributos y precio de los productos, incluyendo la información de la propuesta de producto.

## 8. Necesidades de Inversión

Elaborar un cuadro con las necesidades de recursos físicos y económicos para poner en marcha la empresa.  
Especificar el monto de financiamiento requerido y el monto de recursos disponibles actualmente.

## 9. Estado Actual

Explicar el estado actual del proyecto.

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL<br/>TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>                 |  |  |
|  | <b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b> |   |
|   | <b>Bloque 17. ¡¡¡A volar!!!</b>        |   |
| <b>Formato: FIII-B17-f02. Rúbrica</b>   |  |   |

PROYECTO \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

| Rúbrica para evaluar la presentación del Pitch Elevator FINAL                              |   |  |   |  |                     |
|--|---|--|---|--|---------------------|
| Aspecto a evaluar  | Insuficiente<br>10 puntos   | Suficiente<br>15 puntos  | Bueno<br>20 puntos  | Muy bueno<br>25 puntos   | Puntos<br>obtenidos |
| 1.-Capacidad de establecer rapport rápido y establecer la idea concreta del proyecto       | No logro establecer rapport , únicamente saludó y fue cordial.  | Estableció rapport de una manera débil saludando amablemente e intento despertar interés en la persona.    | Estableció rapport, Se Involucró y logró la total atención por su amabilidad pero no aportó datos contundentes que apoyan la idea | Estableció rapport, Se Involucró y logró la total atención por su amabilidad y dió datos contundentes para apoyar la idea. |                     |
| 2.-Exposición de los esfuerzos y fines personales y del proyecto.                          | No expuso con claridad y orden lo que están haciendo para lograr el objetivo de la idea, no se entendió el fin del proyecto | Expuso con claridad lo que están haciendo pero no se entendió lo que pretende el proyecto.                 | Expuso con claridad lo que están haciendo y vagamente la idea u objetivo del proyecto   | Expuso con claridad lo que están haciendo y el fin del proyecto de forma muy puntual y concreta.                           |                     |
| 3.-Exposición de lo que deseas de apoyo de la persona, así como lo que harás con ese apoyo | No pudo establecer el apoyo que pretendía de la persona.  | Pudo establecer el apoyo que pretende de la persona, pero no alcanzó a comentar lo que hará con ese apoyo. | Pudo establecer el apoyo que pretende de la persona y apenas comentó lo que puede hacer con ese apoyo                             | Pudo establecer el apoyo que pretende de la persona y de forma puntual y concreta comentó lo que harán con ese apoyo.      |                     |
| 4.-Obtención de una cita formal para otra oportunidad de contacto.                         | No logró obtener la posibilidad de volver a verlo   | Logró comentarle que sería bueno volver a verlo, pero no logró obtener sus datos                           | Logró obtener sus datos y la posibilidad de volver a verlo, quedando en contactarlo.  | Logró obtener sus datos y la cita para volver a verlo y concretar.   |                     |
| <b>Total de puntos obtenidos</b>   |   |  |   |  |                     |

## Conclusiones

Como facilitador, eres una pieza fundamental para que el programa suceda y funcione, tus funciones consisten en coordinar, facilitar y gestionar las actividades en cada bloque en una relación transversal con los participantes. Al establecer una relación multidisciplinaria entre los jóvenes te convertirá en un referente para cada uno de ellos.

Al concluir el modelo, se sugiere hacer una reflexión al mismo, con el objetivo de comentar con el grupo todos aquellos aprendizajes obtenidos, la forma en la que les ayudo a reconocer sus habilidades para ponerlas en práctica y reconocer la experiencia de trabajar en equipo. Estas condiciones aunque parecen sencillas, representan en la mayoría de los casos el principal obstáculo para lograr sueños y metas. Comentar que la experiencia vivida, conlleva una responsabilidad, porque las actividades desarrolladas implican un compromiso con ellos mismos y con su entorno.

Actualmente el ***Tecnológico Nacional de México***, supera el medio millón de estudiantes, representa el 19.6% de la población de educación superior del país, por lo que, el inferir el impacto propio de formar como emprendedores al universo de estudiantes, resulta ser altamente significativo en el incremento de las cifras económicas del país, esto desde la perspectiva de creación y generación de empleos, aprovechamiento del bono demográfico y redundando en el crecimiento económico nacional.