



# Plantillas y recursos para desarrolladores de emprendimiento

GUÍA 2016 Y MÁS, NO CADUCA



## INTRODUCCIÓN + PLANTILLA

1. **CANVAS**, todo un clásico.  
Pág. 3
2. **MAPA EMPÁTICO DEL CLIENTE**, adivina adivinanza.  
Pág. 5
3. **RUTA FINANCIERA DE LA IDEA**, sigue el camino de baldosas verdes.  
Pág. 7
4. **PLANO DE ANÁLISIS DE TENDENCIAS**, qué le pongo a mi empresa.  
Pág. 9
5. **CUADRO DE EXPERIENCIA CON EL PÚBLICO**, la primera vez siempre es complicada.  
Pág. 11
6. **COMUNICANVAS**, un clásico evolucionado a las redes sociales.  
Pág. 13
7. **LA SEMILLA DE MI ACTITUD**, nacemos y crecemos sin parar, pero ¿hacia dónde?  
Pág. 15
8. **CUADRO DE PASTOREO DE ACTIVIDADES**, sin tiempo para tonterías, al menos hoy.  
Pág. 18
9. **MACEDONIA DE PROYECTO**, recolectando ideas y sabores.  
Pág. 20
10. **¡LA MEJOR PLANTILLA DEL MUNDO!** Pues eso.  
Pág. 23

<http://www.hede.me>

Editado por Asociación HEDE

Autor [@JuanDLO](#)

# 1. CANVAS

Si estás en el emprendimiento debes de conocerlo, pero nunca es tarde para aprender.

Te muestra una visión global del negocio, en una sola página. Las nueve áreas que vas a trabajar son para explicar ¿Cómo? ¿Qué? ¿Quién? Y cuanto dinero gastaré/ganaré de tu idea.

# 1. CANVAS

<b>Socios</b> en los que apoyarme o colaborar estratégicamente <ul style="list-style-type: none"> <li>- Socios/as</li> <li>- Proveedores/as</li> <li>- Apoyos</li> <li>- Instituciones</li> </ul>	<b>Actividades/acciones</b> que hacen de mi negocio su razón de ser	<b>Lo que apporto al mundo es...</b> <b>¿Por qué me eligen?</b>	Qué tipo <b>relación</b> tendré con mi público	A <b>cuántos públicos</b> debo prestar atención. ¿Es la misma persona el comprador que el usuario del producto? ¿Cómo segmento a mi target?
	<b>Qué necesito</b> para que mi negocio marche. Piensa en recursos humanos, físicos, financieros, etc.		Cómo <b>estableceré contacto</b> con mi público: teléfono, social media, web...	
<b>Gastos</b> que debo cubrir. Estructura de costes.		<b>Ingresos</b> que voy a recibir ¿cómo obtiene beneficios mi idea?		

9 ÁREAS QUE TRABAJAN 4 ZONAS: ¿CÓMO? ¿EL QUÉ? ¿A QUIÉN? ¿CUÁNTO?

## 2. MAPA EMPÁTICO DEL CLIENTE

No es un ejercicio de telepatía, es hacernos las preguntas adecuadas para vislumbrar las necesidades de nuestro público.

Debes conocer al público al que te diriges, y mientras más respuestas tengas que ofrecerles mejor preparada estará tu idea para satisfacer sus necesidades y que al final solo les quede recomendarte. En definitiva ahondar en las personas que forman los segmentos a los que nos dirigimos.

## 2. MAPA EMPÁTICO DEL CLIENTE

<b>¿QUÉ MIRA?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Su entorno</li> <li>- Canales de comunicación</li> <li>- Otras empresas</li> </ul>	<b>¿QUÉ ESCUCHA?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le influye alguien</li> <li>- Sigue un medio</li> <li>- Pertenece a una causa</li> <li>- Su entorno es...</li> </ul>	
<b>¿QUÉ SIENTE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qué le importa y no lo dice.</li> <li>- Sus expectativas.</li> <li>- Lo que no le deja dormir.</li> <li>- Un sueño.</li> </ul>		
<b>¿QUÉ HACE?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Por qué actúa.</li> <li>- Su principal motivo de trabajo</li> <li>- ¿Diferencias entre su discurso y sus actos?</li> </ul>		
<b>Esfuerzos que realiza...</b>	<b>Resultados que logra...</b>	

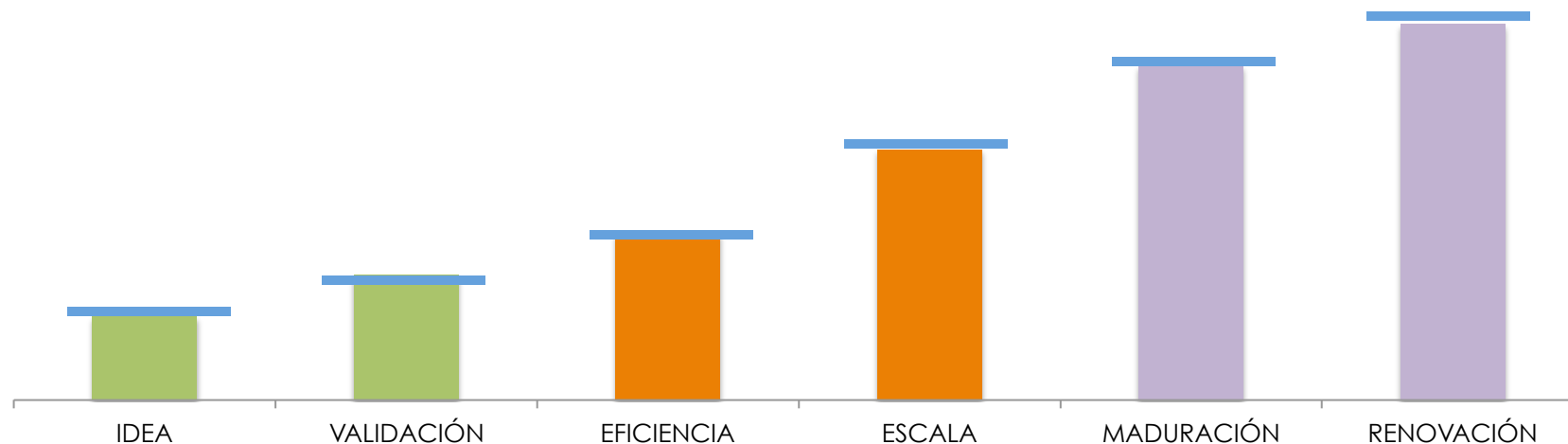
### 3. RUTA FINANCIERA DE LA IDEA

Por muy filantrópica que sea tu idea, necesitarás cubrir una serie de gastos.

Averigua de dónde suelen venir los primeros ingresos y dónde ir a buscarlos. Diseñará una ruta para poder alcanzarlos o desecharlos. Recuerda que los gastos siempre sobreviven, pero tú eres un/a superviviente.

### 3. RUTA FINANCIERA DE LA IDEA

Escribe la cantidad máxima estimada para cada etapa:



Fuentes de financiación más común según las fases del gráfico

Fuente	Cantidad	Fuente	Cantidad	Fuente	Cantidad
Familia		Crowdfunding (Sociosinversores.com)		Banca	
Amistades		Business Angels		Capital Riesgo (LemonFruits)	
Incubadoras (SeedRocket, Wayra, ENISA..)		Capital Semilla		Subvenciones (Fundera.eu)	
IDEA – VALIDACIÓN:		EFICIENCIA – ESCALA:		MADURACIÓN – RENOVACIÓN:	



## 4. PLANO DE ANÁLISIS DE TENDENCIAS

Súmate a la próxima ola, perdiste la de impresión 3D y la fiebre por el running.

No es una bola mágica, es un esquema donde analizar una posible tendencia, y aprovechar esos atisbos de humo antes de que salga la llama. Mira bien, la tienes delante solo hace falta detectarla.

## 4. PLANO DE ANÁLISIS DE TENDENCIAS

**Tendencia a analizar:**

DETECTAR		AMOLDAR
¿POR QUÉ AHORA ESTA TENDENCIA? ¿QUÉ SATISFACE?	¿CÓMO HAN REACCIONADO LAS EMPRESAS?	¿QUÉ ACTIVIDADES DE MI IDEA PODRÍAN ADOPTAR ESTA TENDENCIA?
¿QUIÉN LA CREA? ¿QUIÉN LA SIGUE? (STEAKHOLDERS, COOLHUNTERS)	¿CÓMO EVOLUCIONARÁ EN 3 AÑOS?	¿QUÉ NUEVO SEGMENTO CREARÍA EN MI PÚBLICO?

La solución que apporto a mi público aplicando la tendencia analizada a mi actividad	Puesta en práctica del prototipo surgido tras la detección de la tendencia	Indicadores de que merece la pena aplicar la tendencia a mi idea

## 5. CUADRO DE EXPERIENCIA CON EL PÚBLICO

Con un buen producto o servicio no lo tenemos todo ganado, las personas quieren una experiencia que les haga volver.

De dónde vienen hasta dónde van, y cómo lo hacen es lo que vamos a desgranar en el siguiente plano sobre nuestra idea o empresa. Debemos ofrecer una buena experiencia a nuestro público, que seamos diferentes y que luego lo cuente, porque si lo estamos haciendo mal, ten por seguro que ya lo habrán contado.

## 5. CUADRO DE EXPERIENCIA CON EL PÚBLICO

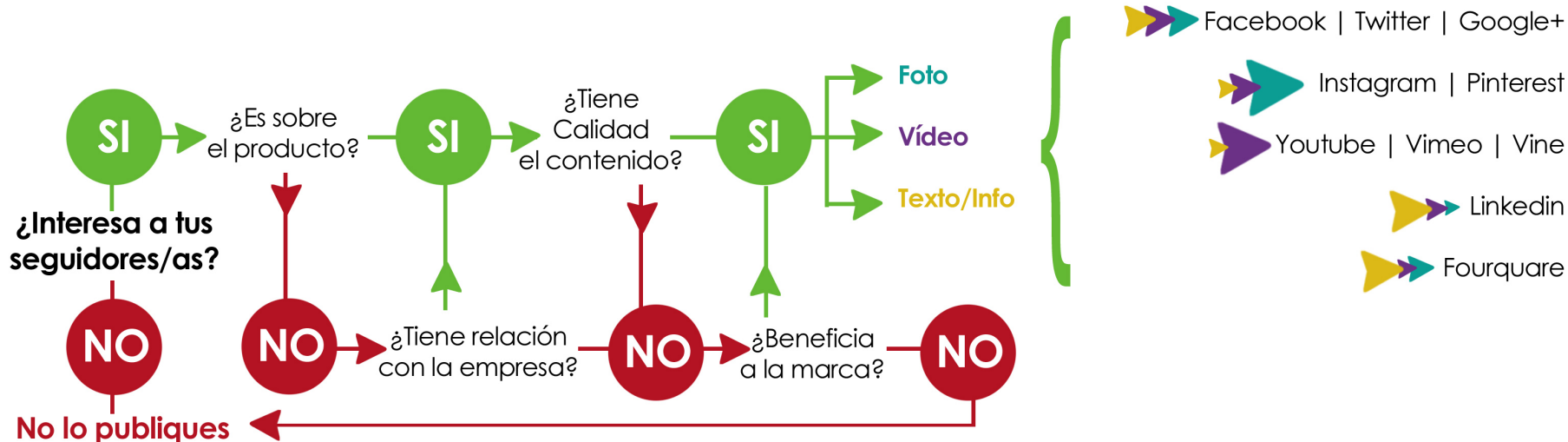
¿Cómo nos daremos a conocer?	¿Qué le cuento?	¿Qué se encontrará?	Indicadores futuros
<b>Por el boca a boca</b> Acción:	- Persona de confianza: - Probó el producto: - Precio:	<b>Tiempo que permanece:</b>	<b>Boca a boca:</b> Que nos recomiende...
<b>Redes Sociales</b> Acción:	- Sugerencia: - Concurso: - Amistades: - Anuncio:	<b>Proceso de compra:</b>	<b>Redes Sociales:</b> Subir foto, comentarios, like...
<b>Página Web</b> Acción:	- Resultado de búsqueda: - Se la facilitaron: - La vio en publicidad:	<b>Estímulos:</b> (Música, photocall, probadores...)	<b>Página web:</b> Se suscriba, favoritos...
<b>Anuncios impresos</b> Acción:	- Casa: - Periódico/revista: - Me lo han pasado:		<b>Anuncio impreso:</b>
<b>Televisión</b> Acción:	- Zapping: - Canal habitual: - Programa:		<b>Televisión:</b>
<b>FASE 1: EXPECTATIVAS</b> Creadas Vs. Reales		<b>FASE 2: EXPERIENCIA in SITU</b>	<b>FASE 3: POST SERVICIO</b> ¿Qué nos gustaría que dijeran?

## 6. COMUNICANVAS

Tantas redes sociales, y con el Nokia 3310 del bolsillo no sabes por dónde empezar a comunicar tu idea.

La solución es planificar y entender sobre todo lo que estás haciendo en el mundo virtual. Desecha el resto de redes sociales y utiliza la que está su público, no la que más gatitos tenga.

## 6. COMUNICANVAS



**Gestiona tu tiempo:** Marca qué contenido, cantidad y red social en la que publicarás

RED SOCIAL	Blog		Imágenes			Video		Promociones			Máx.	Mín.
	Enlace	Texto	Foto	Infografía	Memes	Tutorial	Viral	Concurso	Sorteo	Descuentos		
Facebook												
Twitter												
Google+												
Linkedin												
Youtube												
Instagram												
Pinterest												
Vimeo												
Vine												
Foursquare												

## 7. LA SEMILLA DE MI ACTITUD

Unos somos palmeras, otros tienen espinas, pero todos formamos un bonito jardín. Descubre su rol emprendedor

La siguiente plantilla pretende desgranar la actitud que tienes para formar parte de un equipo, o potenciar/trabajar aquellas carencias que encontremos. Descubre hacia dónde crecen tus hojas, y que nadie te haga sombra. A no ser que seas un musgo, te vendrá bien.

## 7. LA SEMILLA DE MI ACTITUD. Parte 1

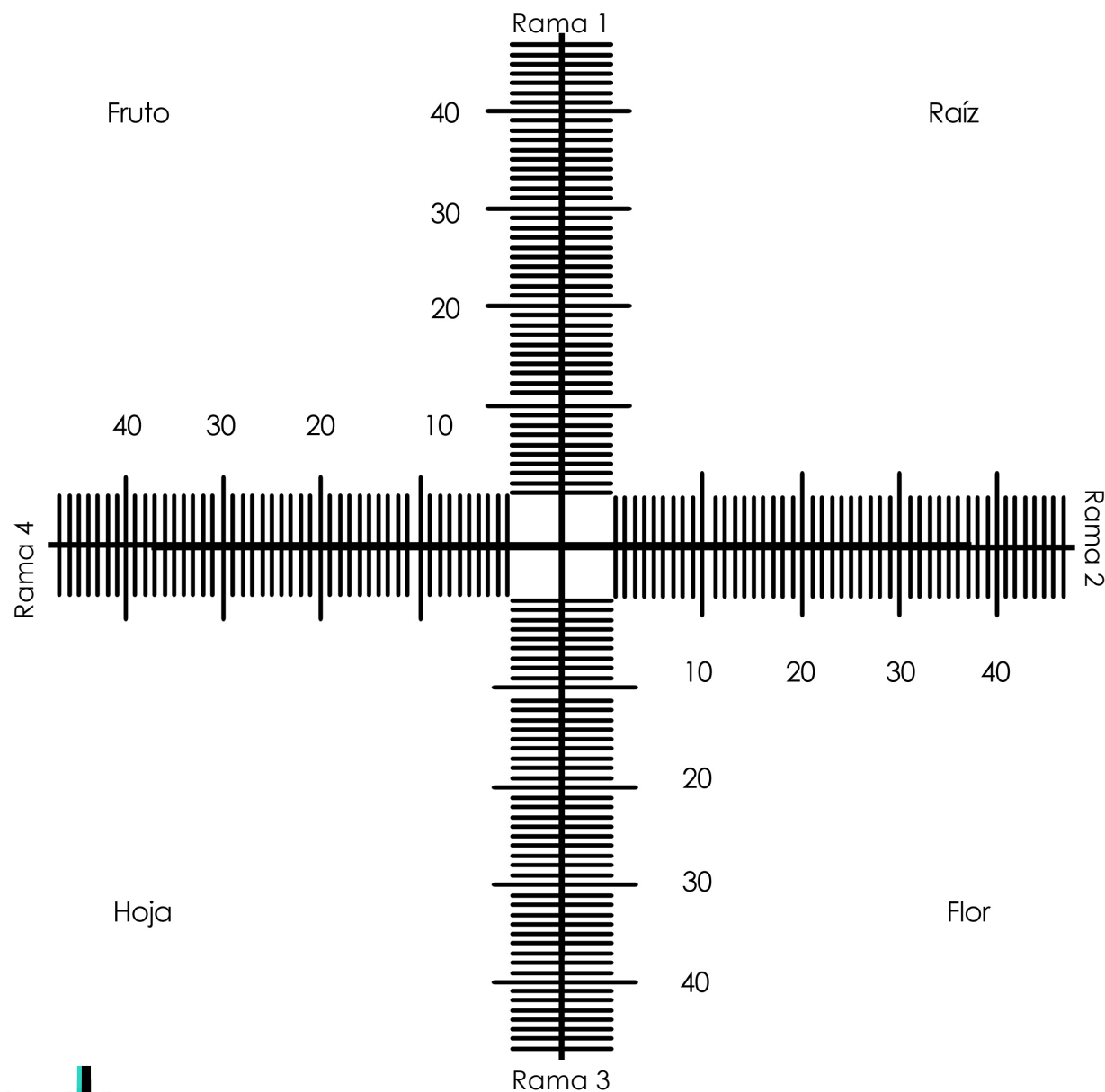
Debemos poner 1,2,3,4 de forma horizontal, de manera que en cada rama/columna haya un número otorgando el 1, valor más importante, al concepto que mejor consideres de los 4.

Rama 1		Rama 2		Rama 3		Rama 4	
Tomar Contacto		Diferenciar		Reflexionar		Asegurar	
Simpatizar		Práctico		Emotivo		Demorar	
Pensar sobre otro		Manejar		Juzgar		Contemplar	
Elegir		Practicar		Transformar		Meditar	
Mental		Crear Opciones		Mental		Físico	
Orientado al futuro		Detallista		Ejecutar		Leer	
Seleccionar		Visualizar		Implementar		Describir	
Implicada		Cambiar perspectiva		Teórica		Enfocar	
Directa		Posibilidades		Conceptual		Realidad	
Acción		Debatir		Extraerse		Acordar	
Hacer y error		Propuestas		Valorar		Analizar	
Practicar		Planificar		Aguardar		Aunar	
Realizar		Infantil		Observar		Pies en el suelo	
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	

A continuación deberás marcar en la gráfica siguiente la puntuación de cada rama, y unir los 4 puntos, si tienes un círculo perfecto, eres una persona muy completa:



## 7. LA SEMILLA DE MI ACTITUD. Parte 2



ACTITUD	DESCRIPCIÓN
<b>Cuadrante Raíz</b>	Absorbes dificultades y experiencias. Tomas toda la información que puedas para afrontar decisiones. Nada dejas al azar. A veces hay que salir a luz y arriesgar para ver lo que hay, y si coincide con lo que sabes.
<b>Cuadrante Flor</b>	Das color con nuevas visiones creativas. Tu aroma atrae otras ideas que crean nuevas soluciones no contempladas. Pero ten en cuenta que no todos los días florecen.
<b>Cuadrante Hoja</b>	Hay que mantenerse en el día a día. Piensas en factible, poniendo los pies en la tierra. Las ideas con control mucho mejor.
<b>Cuadrante Fruto</b>	Plantas el futuro. Valoras todo lo anterior pero con la visión siempre por delante.

## 8. CUADRO DE PASTOREO DE ACTIVIDADES

Poco o mucho tiempo, hay que saber gestionar las tareas, no te quedes contando ovejas y ponte con lo que más acarrea.

¿Por dónde empiezo? ¿para cuándo estará? Preguntas que surgen en la gestión de proyectos e incluso en el día a día. Si te abordan los ladrones de tiempo y necesitas visualizar tus quehaceres para saber cuál es prioritaria, ten presente el siguiente cuadro de pastoreo de actividades.

## 8. CUADRO DE PASTOREO DE ACTIVIDADES

**OBJETIVO DEL CUADRO** (montar un negocio, estudiar, planificar la semana): \_\_\_\_\_

Si dudas sobre dónde poner un actividad/tarea aplica la regla de **los 5 POR QUÉ**, si respondes 5 veces a la misma pregunta ¿Por qué \_\_\_\_\_ es importante/No importante? eso te ayudará a ver el grado de importancia. Si no eres capaz de dar 5 justificaciones quizás esa actividad no tiene el valor que pensabas.

<b>IMPORTANTE</b>			<b>ODENA A LAS OVEJAS NEGRAS, AQUELLOS “LADRONES DE TIEMPO” DE MENOR A MAYOR IMPORTANCIA, para evitar más robos:</b>  1.  2.  3.  4.  5.
<b>NO IMPORTANTE</b>			
	<b>¡Hay que darse prisa!</b> (3 o más respuestas a “por qué”)	<b>Sin prisas... puede esperar</b> (2 o menos respuestas a “por qué”)	

## 9. MACEDONIA DE PROYECTOS

Porque aunque hayas nacido pera, te puedes juntar con una manzana, y si encima le das el toque de un melón, ¡qué mejor!

Te traemos el recipiente adecuado para recoger un trocito de cada persona, un consejo, idea o valoración sobre tu idea. Porque muchas veces no vemos los defectos o virtudes de nuestro proyecto, lo queremos tanto tanto que lo aceptamos tal cual. Por eso invita a los demás a que aporten sus críticas, buenas y malas, y disfruta de la recolecta. Recuerda que siempre habrá una fruta podrida, pero para el abono también sirven. ¡Todo vale!

## 9. MACEDONIA DE PROYECTOS

<b>El proyecto:</b>			
<b>Añade algo...</b>	<b>Debo tener cuidado con...</b>	<b>¿Invertirías en el proyecto?</b>	<b>Cómo será en 5 años</b>

**MACEDONIA FINAL**  
(Resultados que me quedo):

## 10. ¡LA MEJOR PLANTILLA DEL MUNDO!

Exacto, y no decimos más por que sabes que tenemos razón

#VerdadVerdadera



**10. Tu cerebro  
es la mejor herramienta  
que podemos darte**

**Líate con la vida,  
eso que te llevas**