



Cámara
Miranda de Ebro

Cómo aprender a Emprender

¿Qué vamos a conocer?



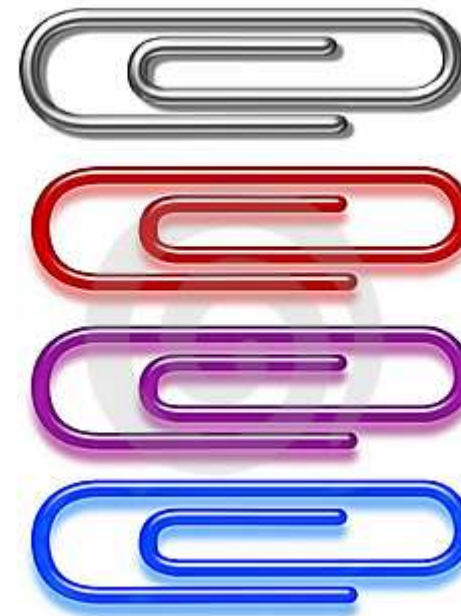
- La creatividad en la generación de negocios.
- La visión desde diversas perspectivas de un negocio
- La organización como forma de llevar adelante una actividad
- Las implicaciones que tiene cada decisión que tomamos
- El concepto de Empatía

Cómo aprender a Emprender

Dinámica 1.- LOS CLIPS



- Qué podemos hacer con un montón de clips









CONCLUSIONES



- La misma materia prima, infinidad de soluciones.
- La creatividad es el elemento diferenciador.
- Ante una idea básica, busquemos la creatividad que haga diferente nuestra idea.



Seamos Creativos.

¿Cómo vender un Jamón?

Actitudes Creativas



- **La curiosidad.** Es el deseo de conocer el *¿cómo?* de muchas cosas, además del *¿por qué?* y del *¿para qué?* se realizan.
- **El desafío a lo establecido.** A veces, al *mirar más allá de lo acostumbrado*, el emprendedor puede descubrir una nueva manera de hacer las cosas, más eficiente y satisfactoria.
- **El descontento constructivo.** Es la fuerza que mueve a los solucionadores de problemas, *siempre dispuestos a arreglar las cosas que funcionan mal*.
- **La confianza** en que todos *los problemas tienen alguna solución*, y buscarla hasta alcanzarla.
- **La habilidad** de no ser prejuicioso ni criticar anticipadamente, porque *muchas ideas, extrañas al principio, pueden ser muy valiosas* una vez implementadas.
- Un **ambiente creativo** o al menos que lo posibilite, ya sea que la aliente o al menos que no la castigue.

Impossible is nothing



- ¿¿Os suena esta campaña de publicidad??
- Impossible is nothing





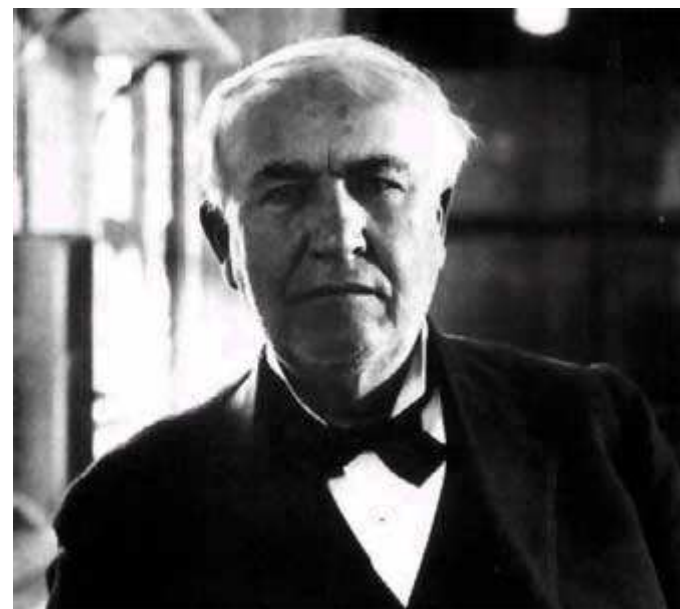
Ya alguien antes había lanzado el mismo mensaje

¿Quién?



TOMAS ALVA EDISON, Inventor entre otras cosas del fonógrafo o tocadiscos, la luz eléctrica

“No sabía que era imposible, por eso lo hice”





El Desembarco de Normandía





Como Tres personas, pueden hacer el trabajo de 1.000 Extras.



Vamos a emprender ...

Un Negocio nuevo en Miranda

UN SUPER NEGOCIO



- Zona Temática
 - Lugar Social para todo tipo de personas donde se vende
 - Todo tipo de bebidas no alcohólicas
 - Productos de alimentación
 - Prensa
 - Videos
 - Comidas rápida
 - Horario de 8 a 22 Horas.
 - Diferencia : La Temática, El Fútbol, Basket, Golf, nuestro público podrá jugar y participar.
 - Tenemos una portería interactiva
 - Tenemos una canasta interactiva
 - Tenemos una zona de Golf

Una canasta en el centro del local.



Una portería, con portero Móvil



Juego de Golf





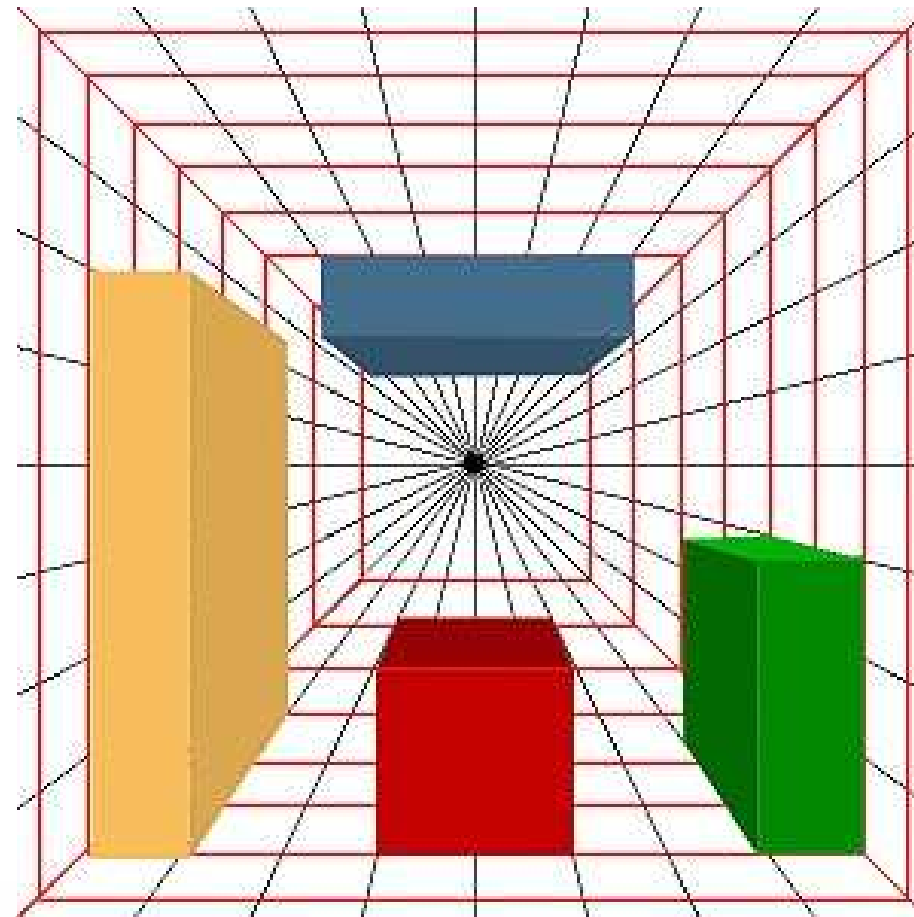
¿Que os parece?

¿Tiene Futuro?

Cada persona según el enfoque ...



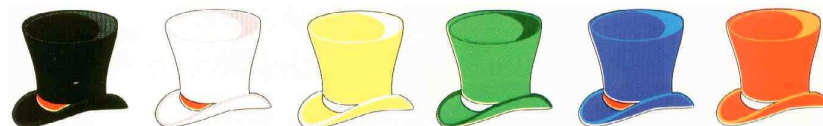
- Se ha centrado en diversos aspectos, o mejor dicho, ha analizado la idea desde una perspectiva específica.



Diversos Enfoques



- Los sombreros de Edward de Bono, ¡Aprender a Pensar;
- **Representar un papel:** Mientras alguien en un grupo "se pone un sombrero" esta representando un papel, y por lo tanto está de alguna forma liberándose de las defensas del ego, que son responsables de los errores prácticos del pensar.
- **Dirigir la atención:** "Ponerse un sombrero" implica dirigir la atención de forma consciente hacia una forma de pensar, lo cual da a cualquier asunto seis aspectos diferentes.
- **Crear flexibilidad:** Al pedir a alguien, incluso a uno mismo, que se ponga un sombrero, se le esta pidiendo que cambie de modo, que deje de ser negativo o se le está dando permiso para ser puramente emocional
- **Establecer las reglas del juego:** Los seis sombreros establecen unas ciertas reglas para el "juego" de pensar y particularmente para la forma del pensamiento que se ocupa de trazar mapas como opuesto - o distinto- al de discutir



Una mirada objetiva a los datos y a la información. "Los hechos son los hechos".



Legitimiza los sentimientos, presentimientos y la intuición, sin necesidad de justificarse.



Significa la crítica, lógica negativa, juicio y prudencia. El porqué algo puede ir mal.



Simboliza el optimismo, lógica positiva, factibilidad y beneficios.



La oportunidad para expresar nuevos conceptos, ideas, posibilidades, percepciones y usar el pensamiento creativo

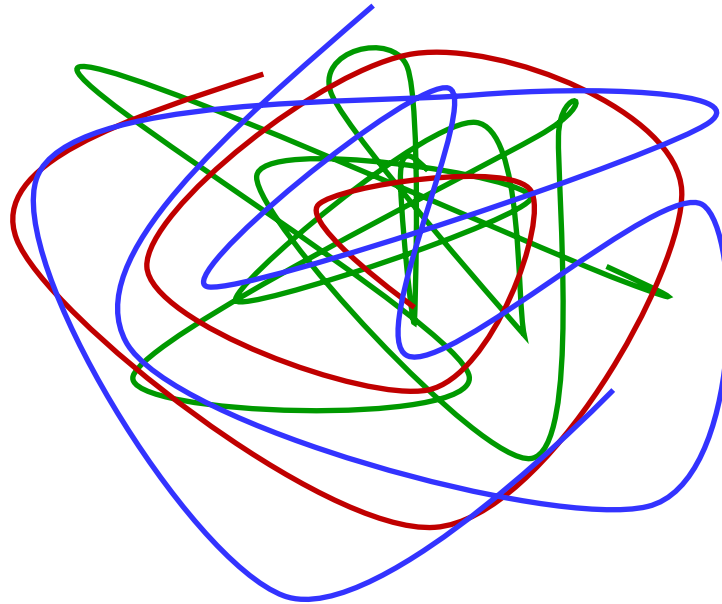


Control y gestión del proceso del pensamiento.

Cuando pensamos...



- Entramos en el **spaghetti thinking!!!!!!**





La importancia del análisis, las personas

El juego Ikea en la puesta en marcha



JUEGO CONSTRUIR EL PUZZLE

Construir el puzzle



Objetivo para el equipo:

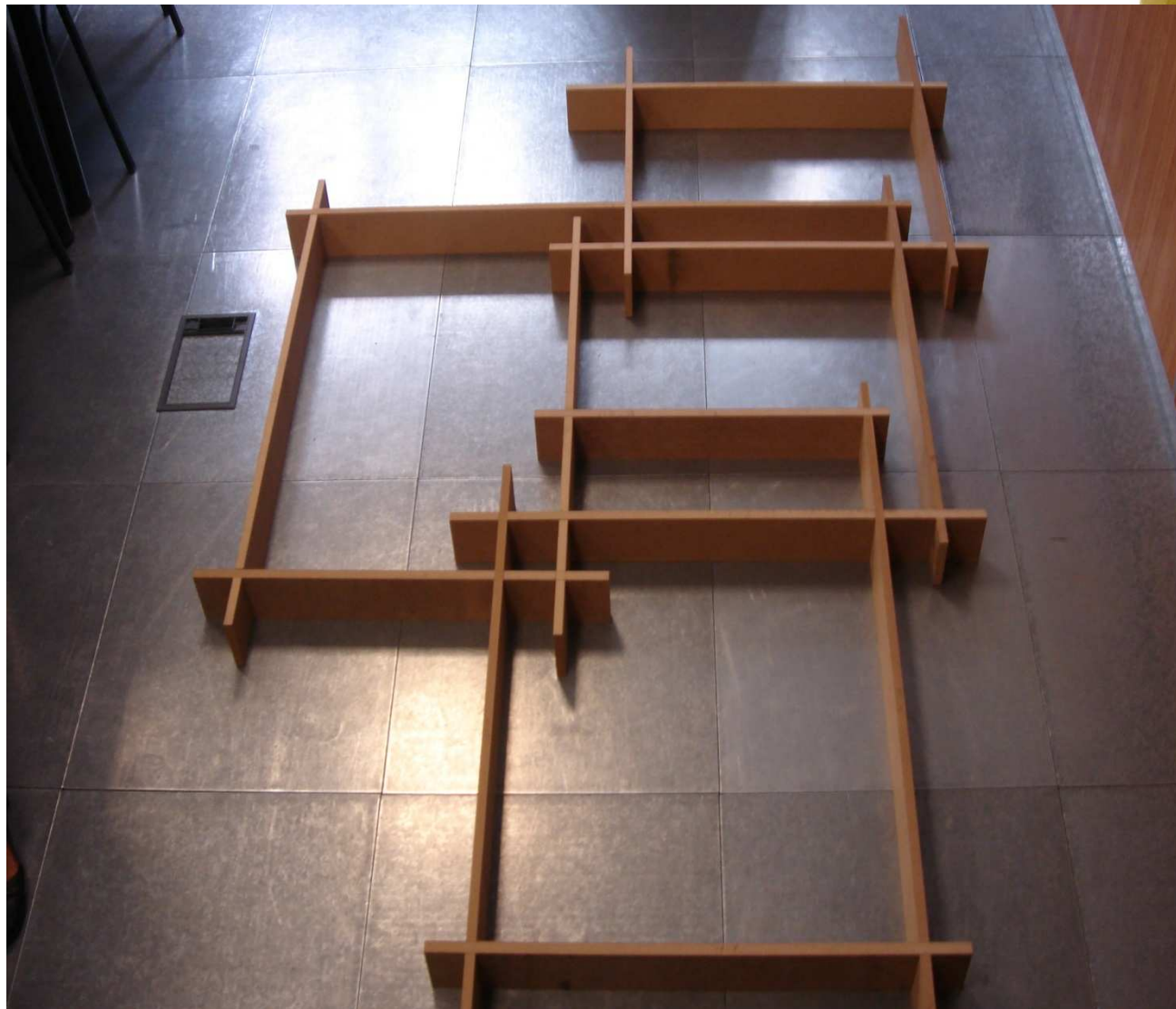
Construir un puzzle de madera igual al modelo entregado en menos de 1 minuto.

Construir el puzzle



- Normas del juego
 - Formamos dos equipos de 5/6 personas cada uno.
 - Cada equipo tiene un puzzle de maderas. Se entrega una foto con el resultado esperado, un cuaderno y lápices. **NO SE PERMITE MARCAR LAS MADERAS.**
 - Un equipo compite contra el otro. Gana quien lo realice en el **menor tiempo posible** con un máximo de 1 minuto.

Construir el puzzle



Construir el puzzle



- ¿Cómo se juega?:
 - Cada equipo es **libre** de organizarse como considere oportuno.
 - Hay dos fases:
 - Primera de **planificación**: se dispone de 45 minutos para ensayar el montaje del puzzle.
 - Segunda de **montaje**: se dispone de un máximo de 1 minuto cronometrado para el montaje final.

Construir el puzzle



- Situación de no éxito:
 - Si ningún equipo consigue el objetivo, se concede un **extra de 15 minutos adicionales** para planificar el montaje.
 - Se **vuelve a realizar** la fase segunda de montaje del puzzle.

Y qué suele pasar en estas situaciones



- Dificultad para trabajar en equipo
- Falta de Lideres
- Cada persona va a lo suyo
- La importancia de organizarse
- La planificación pieza clave de cualquier proyecto



¿Subirías por una escalera, cuando puedes subir por una escalera mecánica?





LIBRO VERDE / LIBRO NEGRO DEL EMPRENDEDOR

Cosas Buenas , Cosas Malas

LIBRO VERDE



- Libro Verde “El Espíritu Empresarial”
- Editado por la Comisión de las Comunidades Europeas
- Búscalo en Google y Descárgalo



libro verde El espiritu empresaria|

[Búsqueda avanzada](#)

[Herramientas del idioma](#)

Buscar con Google

Voy a tener suerte

Buscar en: la Web páginas en español páginas de España

¿Y que nos aporta?



- Apuesta clara europea
- Crecimiento Personal y de País
- Barreras al Nuevo Empresario/a
 - ¿Quieres ser Empresario/a?
 - ¿Quieres Tener un Negocio?
- Puede ser un buen momento ...



Pero...

Libro Negro del Emprendedor

FERNANDO TRIAS DE BES



La idea del Libro, la oportunidad



- Todo empezó cuando Trías tecleó en el buscador Google “**factores clave de éxito**” y encontró 20.900 entradas en español, mientras con “*factores clave de fracaso*”, únicamente obtuvo dos miserables y decepcionantes dos entradas.



factores clave del fracaso|

[Búsqueda avanzada](#)

[Herramientas del idioma](#)

Buscar con Google

Voy a tener suerte

Buscar en: la Web páginas en español páginas de España

Visión Pesimista, Realista, ???



- Crear un negocio no es sencillo, ofrece dificultades, pruebas y hay que tenerlas en cuenta.
- De la misma manera que para llegar a un cuarto piso debemos subir una serie de escaleras, llegar a crear un negocio, dirigirlo correctamente, implica una serie de dificultades, **ESCALONES DE NUESTRA ESCALERA.**





14 FACTORES CLAVE

Respecto a la persona que emprende



- Emprender con un motivo, pero sin una motivación (1),
- No tener carácter emprendedor (2), y...
- No ser una persona luchadora (3).

Respecto a los socios:



- Contar con socios cuando en realidad puede prescindir de ellos (4),
- Escoger socios sin definir criterios de elección relevantes (5)
- Ir a partes iguales cuando no todo el mundo aporta lo mismo (6), y ...
- Falta de confianza y comunicación con los socios (7).

Respecto a la idea de negocio:



- Pensar que de la idea depende el éxito (8),
- Adentrarse en sectores que no gustan o se desconocen (9), y ...
- Escoger sectores de actividad poco atractivos (10).

Respecto a la situación familiar del emprendedor



- Hacer depender el negocio de las necesidades familiares y ambiciones materiales (11) y ...
- Emprender sin asumir el impacto que tendrá sobre nuestro equilibrio vital (12).

Respecto a la gestión del crecimiento

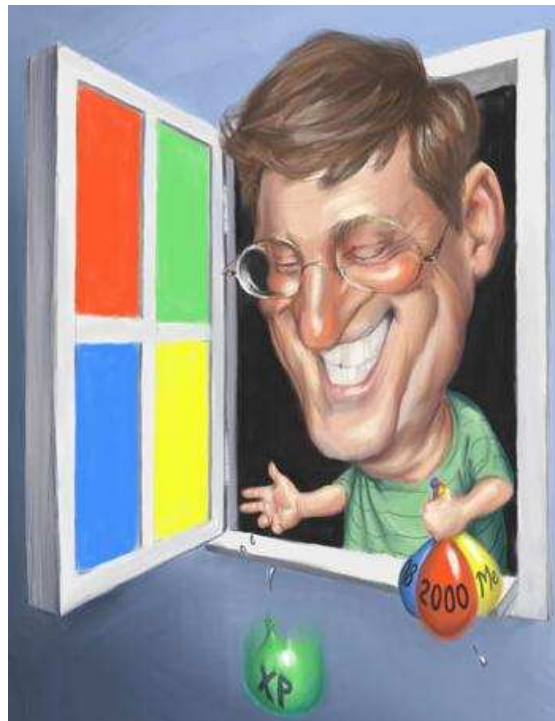


- Crear modelos de negocio que no dan beneficios rápidamente y de modo sostenible (13) y ...
- Ser emprendedor y no empresario, y no retirarse a tiempo (14).



Una persona que muy joven consiguió un éxito en su negocio ...

BILL GATES, Cuenta esta historia a los alumnos de instituto ...



Bill Gates, dixit



- *La vida no es justa, acostúmbrate a ello.*
- *Al mundo no le importará tu autoestima. El mundo esperará que logres algo, independientemente de que te sientas bien o no contigo mismo.*
- *No ganarás U\$S 5000 mensuales justo después de haber salido de la escuela y no serás un vicepresidente hasta que con **tu esfuerzo te** hayas ganado ambos logros.*

Bill Gates, dixit



- *Si piensas que tu profesor es duro, **espera a que tengas un jefe.** Ese sí que no tendrá vocación de enseñanza ni la paciencia requerida.*
- *Dedicarse a vender hamburguesas no te quita dignidad. Tus abuelos tenían una palabra diferente para describirlo: **le llamaban Oportunidad.***
- *Si metes la pata, no es culpa de tus padres, así que no lloriquees por tus **errores: aprende de ellos.***

Bill Gates, dixit



- *En la escuela puede haberse eliminado la **diferencia entre ganadores y perdedores**, pero en la vida real no.*
- *En algunas escuelas ya no se pierden años lectivos y **te dan las oportunidades que necesitas** para encontrar la respuesta correcta en tus exámenes y para que tus tareas sean cada vez más fáciles. Eso no tiene ninguna semejanza con la vida real.*

Bill Gates, dixit



- *La vida no se divide en semestres. No tendrás vacaciones de verano largas en lugares lejanos y muy pocos jefes se interesarán en ayudarte a que te encuentres a ti mismo.*
- *Todo esto tendrás que hacerlo -si lo deseas - en tu tiempo libre.*

Bill Gates, dixit



- *La televisión no es la vida diaria. En la vida cotidiana, la gente de verdad tiene que salir del café, de la película, para irse a trabajar.*
- *Sé amable con los "nerds" (los más aplicados de tu clase). Hay muchas probabilidades de que termines trabajando para uno de ellos*



Una Historia de alienígenas



UN CASO : Cómo Comencé mi Empresa

Le puede pasar a cualquiera ... que quiera



Muchas Gracias;
Y si tienes una idea, y quieres una visión externa ...
inos@consultec.es

Iñaki Nos Ugalde