

Metodología de proyectos

FASES DE DESARROLLO DEL PROYECTO DE EMPRESA

1. CREACIÓN DE EQUIPOS
Crea un equipo heterogéneo para enriquecer el proyecto

Herramientas de perfilado

3. GENERACIÓN DE IDEAS
Sé creativo. Sé innovador. No tengas miedo al riesgo

Divergencia, aplazamiento del juicio y convergencia

5. SELECCIÓN
Ten en cuenta que la viabilidad financiera y la sostenibilidad social y medioambiental son criterios claves en la selección del proyecto

6. CONCEPCIÓN Y PROTOTIPADO
Identifica el ADN de tu modelo negocio y construye prototipos para validarlo. Es lo que te hará diferente

Claves del negocio/misión

9. DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO
Concreta las estrategias en planes de actuación operativos

RECOMENDACIONES

GESTIÓN DE PROYECTOS
Practica un liderazgo rotatorio en el proyecto
Plantea hipótesis razonadas
Realiza trabajo de campo

DOCUMENTACIÓN
La documentación es una herramienta de trabajo, no es un fin en sí misma
El informe ejecutivo no es un extracto del proyecto sino un documento de venta

ROLES Y AGENTES
EL TUTOR
Es tu guía durante el proyecto
Te proporciona...
Visión global
EL PROFESOR
Es el experto en su materia
Te proporciona...
Conocimientos específicos

2. INSPIRACIÓN
Investiga fuera de tu entorno para descubrir nuevas oportunidades. Debemos generar valor sostenible: beneficios indisolublemente sociales, financieros y medioambientales

Extrañamiento y capacidades de observación

4. VISUALIZACIÓN
Sintetiza y dibuja tus ideas. Te ayudará a entenderlas y comunicarlas

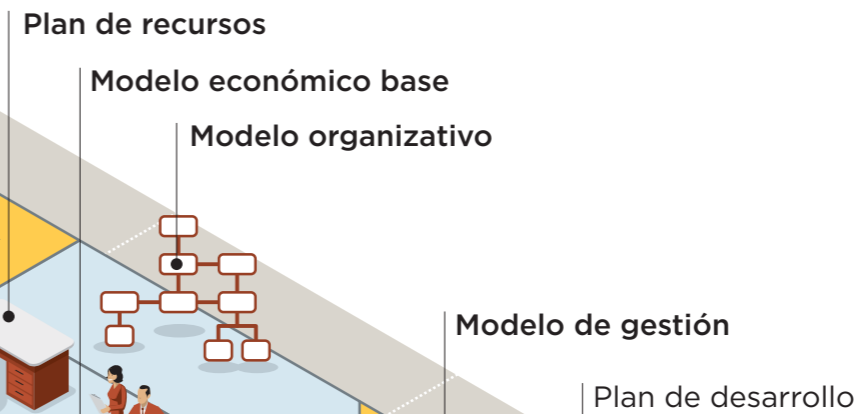
'Sketch' modelo de negocio

7. CONFIGURACIÓN
Define los pilares sobre los que sustentar tu proyecto

'Issue analysis'

8. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS
Comerciales
Operativos
Unos objetivos bien planteados son fundamentales para definir la estrategia

Triple Cuenta de Resultados
Social
Ambiental
Financiera



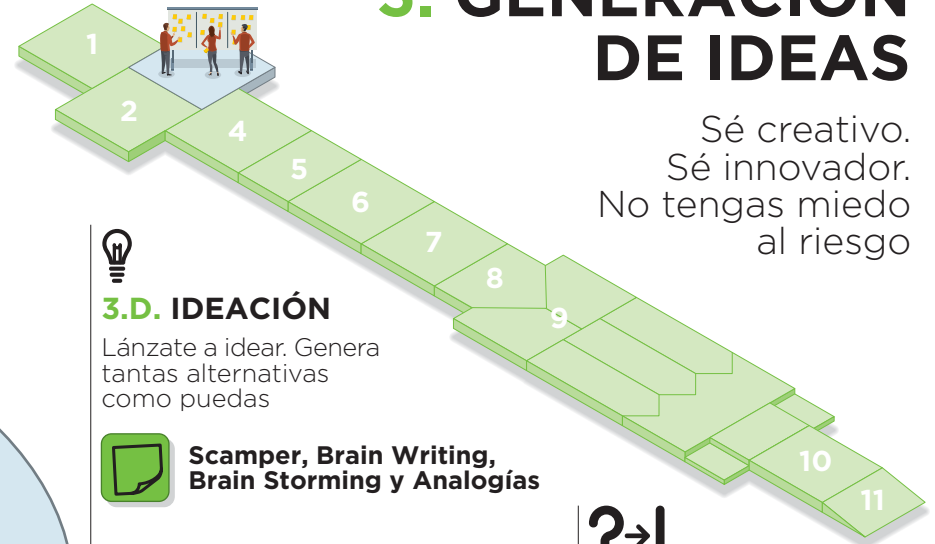
10. PRESENTACIÓN FINAL
11. APOYO AL LANZAMIENTO DE PROYECTOS

Metodología de proyectos

FASES DE DESARROLLO DEL PROYECTO DE EMPRESA

3. GENERACIÓN DE IDEAS

Sé creativo.
Sé innovador.
No tengas miedo
al riesgo



3.A. ESTIMULACIÓN Y DESBLOQUEO

Calienta, haz ejercicios que te ayuden a desbloquearte



Visualización y Estimulación perceptiva



3.B. FOCALIZACIÓN

Encuentra el reto en el que quieres trabajar



Telescoping y Mapa de Retos



3.D. IDEACIÓN

Lánzate a idear. Genera tantas alternativas como puedas



Scamper, Brain Writing, Brain Storming y Analogías



3.E. EVALUACIÓN Y DECISIÓN

Elige las ideas que serán el punto de partida de tu proyecto



Matriz de criterios y Semáforos



3.C. INCUBACIÓN

Toma distancia. Deja que tu cerebro repose la información



Alejamiento ficticio y Preocupación creadora

Metodología de proyectos

FASES DE DESARROLLO DEL PROYECTO DE EMPRESA

7. CONFIGURACIÓN

Define los pilares sobre los que sustentar tu proyecto

'Issue analysis'



???

7.A. PREGUNTAS

Hazte preguntas.
Anota todo lo que aún no sabes sobre tu negocio



7.B. AGRUPACIÓN

Ponte a trabajar. Agrupa las preguntas por temas que tratarás de analizar (issues)



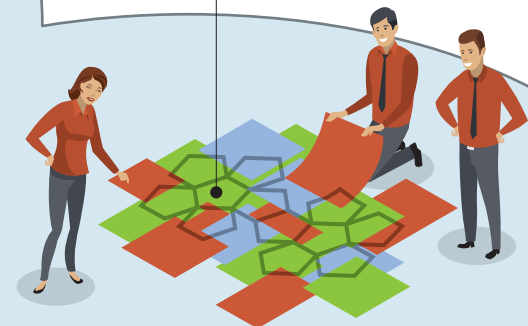
7.C. INVESTIGACIÓN

Busca información sobre todos los asuntos y temas identificados. Conviértete en un "experto" de tu ámbito del negocio



7.A. DEFINICIÓN ESTRATÉGICA

Identifica lo que tus clientes percibirán como diferente y que será sostenible en el tiempo. Encaja todas las piezas



Metodología de proyectos

FASES DE DESARROLLO DEL PROYECTO DE EMPRESA

9.A. DEFINICIÓN DEL MERCADO

Identifica a tus clientes y su potencial de gasto. Cuantifica tu mercado potencial, accesible, objetivo... en euros



COMERCIAL

Año 1 Año 2 Año 3 Año 4 Año 5



9.B. PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL

Define cada una de las acciones para obtener ingresos, calcula su coste y detalla lo que conseguirás con ellas

OPERACIONES

Año 1 Año 2 Año 3 Año 4 Año 5



9.D. PLAN DE IMPLANTACIÓN

Construye tu plan año a año y asegúrate de coordinar las ventas y las operaciones y los costes y los ingresos

9. DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO

Concreta las estrategias en planes de actuación operativos



9.C. CADENA DE VALOR

Define cada uno de sus elementos, cómo lo vas a implantar y su coste

Metodología de proyectos

FASES DE DESARROLLO DEL PROYECTO DE EMPRESA

10. PRESENTACIÓN
Asegúrate de comunicar la esencia del proyecto. Demuestra su viabilidad y factibilidad. Genera expectativas



10. PRESENTACIÓN FINAL 11. APOYO AL LANZAMIENTO DE PROYECTOS

11.A. ARRANQUE
Define en detalle las tareas necesarias para poner en marcha el negocio



1 Búsqueda de financiación



4 Constitución sociedad



5 Acuerdo de proveedores



6 Contratación colaboradores y servicios



3 Acuerdo de accionistas



2 Captación de socios e inversores



7 Despliegue comercial



8 Instalaciones e infraestructura



11.B. MADURACIÓN

Define el futuro de tu negocio, su crecimiento, diversificación de productos y mercado. Dedica recursos a la innovación



...NUEVAS RONDAS DE FINANCIACIÓN

Si son necesarias para tu plan de desarrollo

Sin Palabras 2012

Metodología de proyectos

FASES DE DESARROLLO DEL PROYECTO DE EMPRESA



INNOVACIÓN

SOSTENIBILIDAD

EMPRENDIMIENTO



1. CREACIÓN DE EQUIPOS
Crea un equipo heterogéneo para enriquecer el proyecto.
Herramientas de perfilado

2. INSPIRACIÓN
Investiga fuera de tu entorno para descubrir nuevas oportunidades. Debemos generar valor sostenible: beneficios indisolublemente sociales, financieros y medioambientales.
Extrañamiento y capacidades de observación

3. GENERACIÓN DE IDEAS
Sé creativo. Sé innovador. No tengas miedo al riesgo.
Divergencia, aplazamiento del juicio y convergencia

3.A. ESTIMULACIÓN Y DESBLOQUEO
Calienta, haz ejercicios que te ayuden a desbloquearte.
Visualización y Estimulación perceptiva

3.B. FOCALIZACIÓN
Encuentra el reto en el que quieres trabajar.
Telescoping y Mapa de Retos

3.D. IDEACIÓN
Lánzate a idear. Genera tantas alternativas como puedas.
Scamper, Brain Writing, Brain Storming y Analogías

3.E. EVALUACIÓN Y DECISIÓN
Elige las ideas que serán el punto de partida de tu proyecto.
Matriz de criterios y Semáforos

3.C. INCUBACIÓN
Toma distancia. Deja que tu cerebro repose la información.
Alojamiento crítico y Preocupación creadora

4. VISUALIZACIÓN
Sintetiza y dibuja tus ideas. Te ayudará a entenderlas y comunicarlas.
'Sketch' modelo de negocio

5. SELECCIÓN
Ten en cuenta que la viabilidad financiera y la sostenibilidad social y medioambiental son criterios claves en la selección del proyecto.

6. CONCEPCIÓN Y PROTOTIPADO
Identifica el ADN de tu modelo negocio y construye prototipos para validarlo. Es lo que te hará diferente.
Claves del negocio/misión

7. CONFIGURACIÓN
Define los pilares sobre los que sustentar tu proyecto.
'Issue analysis'

7.A. PREGUNTAS
Hazte preguntas. Anota todo lo que aún no sabes sobre tu negocio.

7.B. AGROPACIÓN
Ponte a trabajar. Agrupa las preguntas por temas que quieras analizar (issues).

7.C. INVESTIGACIÓN
Busca información sobre todos los asuntos y temas identificados. Convierte en un 'experto' de tu ámbito del negocio.

7.D. DEFINICIÓN ESTRATÉGICA
Identifica lo que tus clientes percibirían como diferente y que será sostenible en el tiempo. Encuentra todas las piezas.

8. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS
Comerciales
Operativos
Unos objetivos bien planteados son fundamentales para definir la estrategia.

9. DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO
Concreta las estrategias en planes de actuación operativos.

9.A. DEFINICIÓN DEL MERCADO
Identifica a tus clientes y su potencial de gasto. Cuantifica tu mercado potencial, accesible, objetivo... en euros.

9.B. PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL
Define cada una de las acciones para obtener ingresos, calcula su coste y detalla lo que conseguirás con ellas.

9.C. CADENA DE VALOR
Define cada uno de sus elementos, cómo lo ves a implantar y su coste asociado.

9.D. PLAN DE IMPLANTACIÓN
Construye tu plan año a año y asegúrate de coordinar las ventas y las operaciones y los costes y los ingresos.

10. PRESENTACIÓN FINAL
Asegúrate de comunicar la esencia del proyecto. Demuestra su viabilidad y factibilidad. Genera expectativas.

11. APOYO AL LANZAMIENTO DE PROYECTOS
11.A. ARRANQUE
Define en detalle las tareas necesarias para poner en marcha el negocio.

11.B. MADURACIÓN
Define el futuro de tu negocio, sus orientaciones, diversificación de productos y mercado. Dedica recursos a la innovación.

11.A. ARRANQUE
1. Búsqueda de financiación
2. Captación socios e inversores
3. Acuerdo de accionistas
4. Constitución sociedad
5. Acuerdo de proveedores
6. Contratación colaboradores y servicios
7. Despliegue comercial
8. Instalaciones e infraestructura
9. NUEVAS RONDAS DE FINANCIACIÓN
Si son necesarias para tu plan de desarrollo.

Recomendaciones generales

GESTIÓN DE PROYECTOS
Practica un liderazgo rotatorio en el proyecto.
Plantea hipótesis razonadas.
Realiza trabajo de campo.

DOCUMENTACIÓN
La documentación es una herramienta de trabajo.
no es un fin en sí misma.
El informe ejecutivo no es un extracto del proyecto sino un documento de venta.

ROLES Y AGENTES
EL TUTOR
Es tu guía durante el proyecto.
Te proporciona...
Visión global.

EL PROFESOR
Es el experto en su materia.
Te proporciona...
Conocimientos específicos.

