



Preguntas y respuestas. Mentorías Apps.co

Temas

1. Validación de mercado
2. Gestión de equipo
3. Innovación de producto
4. Modelo de negocios
5. Finanzas para emprendedores



Validación de mercado (Página 1 de 3)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cuáles son los indicadores para medir el experimento?	<ul style="list-style-type: none">• Los más importante para medir en un experimento es el nivel de receptividad del mercado, acá podemos hablar de indicadores como:<ol style="list-style-type: none">1. Cantidad de solicitudes de información.2. Cantidad de ventas3. Frecuencia de consumo.4. Costo de adquisición de cliente.• Estos son solo algunos indicadores, es importante aclarar que el indicador depende de la relación entre la acción y la meta. Los indicadores son instrumentos para medir el nivel de progreso.	Experimento
¿Cuál es la diferencia entre un Producto Mínimo Viable y un Experimento?	<p>Un Producto Mínimo Viable o PMV es un producto o servicio que contempla las características básicas fundamentales que entregan valor a un arquetipo identificado o en proceso de exploración, ambos se encuentran y se descubren al converger, a diferencia de esto un experimento es el espacio o contexto de uso creado y delimitado para que pueda ser usado el PMV, esto contempla cosas como:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Tiempo de operación.2. Acciones desarrolladas.3. Arquetipo de cliente.4. Recursos para operación.	Producto mínimo viable

[Volver al menú inicial](#)



Validación de mercado (Página 2 de 3)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cómo sé qué tipo de Producto Mínimo Viable puedo definir para validar mi negocio?	Hay diversos tipos de PMV, lo importante es tener claras las hipótesis que se quieren validar y entender cómo se validan teniendo en cuenta las interacciones y comunicaciones naturales entre los involucrados, al final el propósito del PMV de capturar la atención e interés de consumo de mi potencial mercado y cualquier acción o estímulo que lo logre puede ser llamado un PMV, en este caso, podemos decir que una presentación comercial es un PMV, un video corto que invite a consumir y logre su meta es un PMV, un boceto o dibujo que muestre un producto es un PMV.	Producto mínimo viable
¿Puedo utilizar la tecnología como parte de la promesa de valor?	Piensa más en la ventaja competitiva frente a tus competidores, enfoca más tus esfuerzos en esto. La ventaja competitiva debe tener barreras para los competidores no la puedan copiar fácilmente. Si la ventaja está orientada a la curva de aprendizaje de los integrantes de los equipos será más difícil que te copien.	Propuesta de valor
¿Cuáles son los atributos de un mercado? ¿Cómo saber qué tan dispuestos están mis clientes potenciales a comprar mis productos?	<ul style="list-style-type: none">• Puedes validar tu idea en páginas como YouTube y Google. Puedes dimensionar averiguando que tan grande es la búsqueda en los motores, puedes hacerlo con los contadores de palabras claves• La validación de interés y disposición de pagos debes hacerla tu misma a través de herramientas que te permitan interactuar directamente con tus clientes para conseguir estos datos.	Validación de mercado

[Volver al menú inicial](#)



Validación de mercado (Página 3 de 3)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Por qué es importante validar mi iniciativa de negocio?	Aplicamos la famosa frase: "fracasa rápido, fracasa barato", muchas veces nos enfocamos en construir el producto perfecto, y esto tiene un grave error, que lo vemos perfecto desde nuestra perspectiva y contaminado por nuestras subjetividades e intereses, esto es un mal hábito, la mejor validación de oportunidad de negocio es desde el mercado, por eso se valida y están importante apreciar el negocio desde sus ojos.	Validación de mercado
¿Puedo hacer un negocio de una idea que no nació por identificar un problema real de mi entorno?	Sí, que se haya encontrado un problema en un nicho específico solo ayuda a entender mejor las necesidades de los clientes, pero eso no significa que una idea que nace de la percepción de su dueño no pueda tener éxito. Facebook no nació de identificar un problema.	Validación de mercado

[Volver al menú inicial](#)



Gestión de equipo (Página 1 de 2)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cómo manejar conflictos en emprendimientos familiares?	<ul style="list-style-type: none">• Tema complejo, la sensibilidad entre los familiares es muy alta. Separar los temas familiares de los corporativos es muy complejo• Pedagogía con mucho tacto para lograr que los integrantes de la empresa-familia puedan separar los roles según las circunstancias.• División muy clara de las funciones para que las fronteras estén bien definidas según las capacidades de los integrantes-familiares	Conflictos en emprendimientos familiares
¿Cuáles son las características de los equipos altamente eficientes?	Tienen un objetivo claro Son multidisciplinarios y con roles definidos Tienen un líder-coach pero cuentan con mucha autonomía	Equipo
¿Qué herramientas digitales recomienda para hacer gestión de equipos?	Tres plataformas que recomiendo son: ZOOM SLACK TRELLO	Equipo
¿Cómo motivar a mi equipo emprendedor? ¿Cómo transmitir la energía que se requiere para seguir adelante?	<ul style="list-style-type: none">• Debes hacer importante a tu equipo, hacerlo protagonista.• Genera espacios periódicos para revisar la operación, generar creatividad y así empoderar a tu equipo• Genera un plan de incentivos. No deben ser exclusivamente monetarios	Motivación



Gestión de equipo (Página 2 de 2)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Hasta dónde es bueno implementar un incentivo para un área determinada de la empresa?	<ul style="list-style-type: none">• Se deben plantar retos entre los integrantes del equipo para que a través de la competitividad alcance lo logros.• Una idea muy chévere es la certificación de logros para los integrantes del equipo, esto le sirve mucho al empleado para su mejorar su perfil profesional.	Motivación
¿Cómo puedo motivar un equipo geográficamente disperso?	Generando confianza Con los recursos tecnológicos adecuados Creando tareas y fechas claras de entrega	Motivación

[Volver al menú inicial](#)



Innovación de producto (Página 1 de 1)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cuál es la diferencia entre Innovación y Propuesta de Valor?	<ul style="list-style-type: none"> La innovación para que genere impacto debe darse en un espacio preferiblemente dinámico, la innovación es la aplicación de formas diferentes de realizar las cosas a lo que actualmente se hace. 	Conceptos básicos
¿Cuáles pueden ser las formas de innovar?	<ul style="list-style-type: none"> Desde la perspectiva del Manual de Oslo se definen 4 formas de generar innovación: <ol style="list-style-type: none"> Innovación del proceso: Generar cambios en el cómo hago las cosas. Innovación del Producto: Esto se enfoca en entregar características diferenciales a las acostumbradas que generen una mejora sustancial en algún aspecto que genere valor al mercado. Innovación del Canal: Establece los tipos de innovación 	Conceptos básicos
¿Tengo problemas serios con la distribución de mis productos? ¿Sería bueno encargarme directamente de la distribución?	<ul style="list-style-type: none"> Lo importante es primero realizar ejercicios de validación para poder determinar si vale o no la pena involucrarse en la distribución. ¿Debes preguntarte si entrar en distribución no cambia mucho el objeto de tu negocio? 	Distribución
¿Cómo se programa realidad aumentada?	Hay varias formas de hacerlo, las más conocidas o utilizadas son programar en UNITY y usar el SDK de Vuforia.	Nuevas tecnologías
¿Realidad aumentada y realidad mixta es lo mismo?	No, básicamente ambas son realidad aumentada, pero la realidad mixta se diferencia en que es una tecnología que primero reconoce el entorno real y hacer que la capa de información virtual se posicione correctamente en el entorno.	Nuevas tecnologías



Modelo de negocio (Página 1 de 7)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cómo afianzar mi negocio a través de la consecución de clientes?	<ul style="list-style-type: none">Debes desarrollar una estrategia de marketing que te permita llegar a más personas, para esto es muy importante que logres perfilar muy bien a tus clientes. ¿Quiénes son? ¿Dónde están? Las metodologías para validar el perfil de tus clientes son muy importantes. El objetivo es identificarlos muy bien para poder enviar el mensaje comercial. Ten en cuenta que la pauta en internet es muy económica pero tu debes garantizar que sea efectiva	Competitividad
¿Cómo implementar hábitos ecológicos de reutilización de empaques?	<ul style="list-style-type: none">Debes realizar una campaña de concientización para que tus clientes empiecen a entender por qué deben reutilizar. Las redes y tu página web debe generar contenido ecológico y ser un agente de cambio que busque beneficios ecológicos.	Competitividad

[Volver al menú inicial](#)



Modelo de negocio (Página 2 de 7)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cuáles son los principales componentes de un modelo de negocio?	<p>Propuesta de valor. Trata de resolver problemas de los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con nuestra propuesta de valor.</p> <p>Segmentación de clientes. Uno o varios segmentos de clientes.</p> <p>Canales de distribución y comunicación. Las propuestas de valor se entregan a los clientes a través de la comunicación, la distribución y los canales de venta.</p> <p>Relación con el cliente. Se establecen y mantienen con cada segmento de clientes</p> <p>Flujos de ingreso. Los ingresos son el resultado de propuestas de valor ofrecidas con éxito a los clientes.</p> <p>Recursos clave. Son los medios necesarios para ofrecer y entregar los elementos descritos anteriormente.</p> <p>Actividades clave. Mediante la realización de una serie de actividades fundamentales.</p> <p>Red de partners (socios estratégicos). Algunas actividades se externalizan y algunos recursos se adquieren fuera de la empresa.</p> <p>Estructura de costes. Los elementos del modelo de negocio dan como resultado la estructura de costos.</p>	Conceptos básicos
¿Cuál es la diferencia entre un modelo de negocio y un plan de negocio?	Un modelo de negocio mapea y establece las condiciones de interacción de una oportunidad de negocio, el plan de negocio garantiza sostenibilidad, viabilidad y factibilidad en el tiempo de ese modelo de negocio.	Conceptos básicos



Modelo de negocio (Página 3 de 7)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cuáles son los 3 elementos claves de un modelo de negocio?	Rentabilidad: Ningún negocio se monta para perder dinero, por lo tanto, debe generar utilidad Escalable: Que hoy se pueda montar uno, mañana otro y así sucesivamente hasta tener un modelo que conquiste el mercado. Repetible: Que se puedan estandarizar para poder hacerlos replicables en cualquier lugar, por ejemplo los productos de franquicia.	Conceptos básicos
¿Cómo establecer la ruta de crecimiento de mi idea de negocio?	<ul style="list-style-type: none">• La ruta de crecimiento del modelo de negocio está sujeta a un método de exploración y unas etapas claras de madurez, que sin importar como se llamen al final llevan a lo mismo, las 3 primeras etapas son:<ol style="list-style-type: none">1. Ideación y validación del problema.2. Oportunidad de negocio y arquetipo de cliente.3. Modelo de negocio y PMV.	Conceptos básicos
¿Qué tipo de información debemos registrar en la RELACION CON CLIENTES?	En este espacio debemos dar respuesta a: <ul style="list-style-type: none">• ¿Cuál es la relación que tenemos con cada uno de nuestros segmentos de clientes?• ¿Qué tipo de relación esperan?• ¿Qué coste tiene?	Conceptos básicos



Modelo de negocio (Página 4 de 7)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cuál es la función del Branding?	La función del branding se basa en despertar sensaciones y crear conexiones conscientes e inconscientes , que serán cruciales para que el cliente elija tu marca en el momento de compra.	Marketing Digital
¿Qué es gestión de marca y branding digital?	El branding digital es la gestión estratégica y creativa que se hace en los medios digitales para construir la identidad de una marca y hacerla relevante, diferente y sostenible en el tiempo	Marketing Digital
¿Qué son las estrategias del marketing digital?	Las estrategias de marketing digital se definen como el conjunto de acciones que vamos a poner en marcha para que una empresa pueda alcanzar unos determinados objetivos. Estos objetivos se definen con anterioridad mediante un análisis de mercado y de la competencia	Marketing Digital
¿Qué es el modelo CANVAS?	Metodología te permite probar con nueve bloques si estás dirigiendo tu producto al segmento correcto o si tu propuesta de valor se ajusta realmente a las necesidades de tus clientes. El modelo Canvas se utiliza para pasar de idea a proyecto y plasmar nuestra idea en un modelo empresarial. Es un modelo "vivo", es decir, que vamos modificando según se va desarrollando, vamos validando clientes, surgen nuevas ideas.	Modelo Canvas
¿Qué beneficios tiene usar el modelo CANVAS?	1. Mejora la comprensión: Utiliza herramientas visuales. Esta metodología fomenta el pensamiento creativo de los trabajadores que crean el lienzo. 2. Amplios puntos de enfoque: En este modelo se mantiene una constante visión del modelo de negocio desde diferentes perspectivas: comercial, mercado, canales de distribución. 3. Análisis estratégico: En solo una hoja se pueden visionar todos los elementos del lienzo. Una forma sencilla para sacar el mayor partido a esta herramienta.	Modelo Canvas

[Volver al menú inicial](#)



Modelo de negocio (Página 5 de 7)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Si tengo varios clientes, debo hacer más de un Canvas?	La recomendación es que en el Canvas se maneje un código de colores para cada rama que se quiera armar.	Modelo Canvas
¿Puede haber un Canvas con más de 9 casillas?	Si, el que vemos en la charla es el Canvas del modelo de Osterwalder, pero hay otros en la red que traen hasta 14 preguntas del modelo.	Modelo Canvas
¿Cómo se construye la propuesta de valor y que elementos debo incluir?	La propuesta de valor es una descripción breve, clara y específica de las ventajas y beneficios únicos que tu producto, servicio o marca ofrece a tus clientes, y te diferencian de la competencia. Te permite comunicar eficazmente: <ul style="list-style-type: none"> • Cómo tus productos o servicios resuelven los problemas o satisfacen las necesidades de tus clientes. • Cuáles son los beneficios para tu cliente o su negocio. • Cuáles son las diferencias que hacen de tus productos o servicios la mejor opción para tus Clientes 	Propuesta de valor
¿Cómo crear valor en mi modelo de negocio?	Estando cerca del cliente. Teniendo relaciones muy estrechas desde el principio para saber cuáles son sus necesidades o los problemas que tienen, escuchándolos permanentemente y creando soluciones que tengan como insumo principal su necesidad o deseo.	Propuesta de valor
¿Cómo puedo aportar valor añadido frente a mi competencia?	Dando una mejor solución a una necesidad existente (agregando valor a tu cliente) y mejorando la forma como entrego la solución. Por lo tanto, un buen modelo de negocio es encontrar una manera diferente de competir.	Propuesta de valor



Modelo de negocio (Página 6 de 7)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cómo sé que tengo una propuesta de valor adecuada?	Para esto se debe estar en constante observación y contacto con el cliente, es importante verificar muy bien algo que yo llamo el equilibrio de valor, esto es cómo garantizar que no se entrega más de lo percibido por el mercado para no ser costoso y cómo no entregar menos para que no seamos obsoletos o poco relevantes.	Propuesta de Valor
¿El modelo de negocio y la propuesta de valor cambian con el tiempo en el negocio?	Si, deben cambiar, pensemos que el modelo de negocio obedece a las condiciones de viabilidad y factibilidad actuales, esto contempla involucrados, entornos y acciones en ese entorno, sobre esto entonces decimos que el hoy, ya no será mañana, y esto es por el involucrado que cambia y madura en su entorno lo afecta constantemente, el modelo de negocio y la propuesta de valor deben cambiar en función de esa madurez o crecimiento o cambio de percepción.	Propuesta de valor
¿Cómo hago para crecer digitalmente si no tengo los conocimientos?	<ul style="list-style-type: none">• Una de las características clave para lograr el crecimiento es aceptar que tu como dueño o gerente no te las sabes todas, es decir, debes buscar el relacionamiento y el talento necesario para poder lograr los objetivos. El conocimiento del ecosistema y sus actores es clave.	Transformación digital
Como puedo transformar digitalmente mi modelo de negocio?	<ul style="list-style-type: none">• Empatizar con tu cliente• Formar a su equipo de trabajo en cultura digital• Optimizar procesos• Rediseñar productos y servicios para el mercado digital	Transformación digital



Modelo de negocio (Página 7 de 7)

Pregunta	Respuesta	Subtema
Como puedo implementar mi sitio web de manera fácil y rápida.	En un servicio tipo WIX o con un manejador de contenidos es muy sencillo para empezar: Paso 1: regístrate y crea tu página. Hacer tu página es fácil y rápido. Paso 2: escoge un dominio para tu web. Paso 3: añade contenido a tu página web. Paso 4: personaliza tu web. Paso 5: promociona tu página.	Transformación digital

[Volver al menú inicial](#)



Finanzas para emprendedores (Página 1 de 2)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Qué tipo de costos iniciales puedo tener en mi negocio?	<ul style="list-style-type: none">• Compras• Arriendos y canones• Reparaciones• Honorarios• Transporte• Publicidad	Conceptos básicos
¿Es obligatorio ser empresa para vender?	En Colombia nadie puede ejercer una actividad comercial sin estar legalmente constituido.	Conceptos básicos
¿Cuándo se crea una empresa ya se pagan impuestos?	Los impuestos se pagan a medida que se ejerce la actividad, sino hay ventas no hay IVA y así con otros impuestos.	Conceptos básicos
¿Se debe registrar una marca para ser empresa o vender?	No, las marcas se registran si se considera necesario, no es obligación hacerlo para ser empresa.	Conceptos básicos
¿Qué es capital semilla?	Capital que se recibe o se invierte para iniciar una empresa.	Conceptos básicos
¿Cuáles son las principales entidades que pueden apoyar mi proyecto en etapa EMPRENDEDOR?	<ul style="list-style-type: none">• Fondo emprender del Sena• Cultura e• Tecnoparques• Centro de ciencia y tecnología de Antioquia –Cta• Recursos propios• Amigos y familia• Crowdfunding• Crédito bancario	Financiación



Finanzas para emprendedores (Página 2 de 2)

Pregunta	Respuesta	Subtema
¿Cómo puedo lograr financiación para mi proyecto ya en funcionamiento?	<ul style="list-style-type: none">• Crédito bancario• Ángeles inversionistas• Factoring• Aceleradoras e incubadoras• Crowdfunding• Beneficios tributarios	Financiación

[Volver al menú inicial](#)