

Guía de emprendimiento

Jóvenes emprendedores y niñez saludable





Nombre:

Dirección:

Barrio/Comunidad:

Celular:



Fase 1: Soñar tu idea

Todo empieza con una idea

Piensa: ¿qué sabes, para qué eres bueno, qué te gusta, qué hace falta en tu comunidad? Emprender también es atreverse a innovar: busca ideas nuevas, productos que no se utilicen tanto y que resuelvan una necesidad real. Por ejemplo: “en mi comunidad no se venden jabones naturales”

Puedes empezar con lo que ya tienes: cocina, tejidos, crianza de animales, plantas medicinales, compostaje, turismo comunitario, entre otras.

Donde mires, hay oportunidades para innovar.



Escucha a tu comunidad

Habla con tus familiares, vecinos y personas del mercado. Preguntá en qué gastan su dinero, qué productos usan o buscan. Escuchar es el primer paso para ofrecer algo útil. Un pequeño estudio de mercado puede ayudarte a conocer si tu idea es viable.



Fase 2: Organiza cómo hacerlo

Cuenta lo que haces con orgullo

La diferencia está en lo que haces con tus ideas, tu historia y tu identidad; esto tiene un valor único.

No copies, investiga y desarrolla una idea original, usa los medios digitales, busca inspiración en internet sobre cómo puedes añadirle innovación o un valor agregado a lo que tienes en mente, busca información de lo que ya se ha hecho sobre tu idea de emprendimiento y añádele algo que sea único.

Ejemplo de propuesta de valor: “Galletas de máchica, mermeladas artesanales hechas con una fruta de mi finca, pulpa de maracuyá”.

Organiza tu idea en pasos sencillos

A través del modelo Canvas, que es una gran herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada.



No hay viento favorable para quien no sabe a dónde va



Socios Clave

Tienes que analizar cuáles serán tus socios clave y estratégicos para la consecución de los objetivos establecidos.

Actividades clave

Tus actividades estratégicas que te harán conseguir una propuesta de valor, obtener clientes y finalmente ingresos.

Propuesta de valor

Aquello que te hace diferenciar del resto y conseguirá que tus clientes, lo quieran y estén dispuestos a comprar tu producto y/o servicios.

Recursos clave

Identifica cuáles son tus necesidades, tanto en activos tangibles como intangibles.

Estructura de costes

Detalla cuáles son tus costos para conseguir cada una de las fases del emprendimiento, por ejemplo, cuánto cuesta elaborar un prototipo, cuánto cuesta elaborar una campaña de redes sociales, etc. Además, te servirá para conocer cuál es el precio que tendrá tu producto y/o servicio.



a

Relaciones con clientes

De qué manera, y según sus necesidades y características, deberás comunicarte con ellos y ellas.

Segmentos de cliente

¿A quién va dirigida tu propuesta? ¿Qué segmento o tipos de clientes tienes?

Canales

Encontrar la forma con la que vamos a contactar con el cliente. Dependerá del tipo de negocio. ¿Cuáles son los canales que funcionan mejor? Por ejemplo, una llamada, un correo electrónico, un post en redes sociales.

Fuentes de ingresos

Concretar y detallar tus flujos de ingresos. ¿Qué ingresos tienes y cómo entran en tu negocio? ¿Cuánto están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Cuánto están pagando actualmente?



Fase 3: Haz que todos lo conozcan

Empieza pequeño, sin miedo

No necesitas mucho dinero. Comienza con lo que tienes: una docena de empanadas, algunas pulseras, puedes diseñar tu propio producto y preguntar a personas cercanas o de tu comunidad si lo comprarían o lo usarían y también cómo podrías mejorarlo. Cuando tengas tus productos escucha las opiniones, haz una segunda versión del producto para mejorarlo y sigue adelante.

Promociona con lo que tienes

Usa tu celular para tomar fotos, compártelas por WhatsApp o redes sociales. Pide ayuda a tus conocidos para difundir. Cuenta tu historia en ferias o afuera de las reuniones de los barrios o comunidades. Una buena imagen, una historia sincera y una sonrisa venden mucho.

Tip de seguridad digital: No compartas información personal como tu dirección exacta. Establece procesos para venta digital, por ejemplo: “se encuentran en un lugar público y ahí se entrega el producto previa transferencia bancaria”.





Fase 4: Cuida tu negocio

Lleva tus cuentas claras

En un cuaderno, anota todos tus gastos, ingresos y ganancias. No mezcles el dinero del hogar con el del emprendimiento. Tip: El capital semilla no se gasta, se reinvierte para hacer crecer tu negocio.

No estás sola, no estás solo

Emprender en comunidad es mejor. Forma grupos con otras mujeres y jóvenes, intercambien ideas, materiales, consejos. Participa en ferias y talleres.



No te rindas. Los grandes logros requieren tiempo y esfuerzo



Fase 5: Sigue aprendiendo y creciendo

9. Nunca dejes de aprender

Consulta en tu municipio o parroquia si hay cursos gratuitos. Mira tutoriales en Youtube, asiste a talleres o busca apoyo y continúa aprendiendo más sobre tu negocio o producto. Cada nuevo conocimiento es una herramienta para crecer.

10. Confía en ti

Algunas personas te dirán que no puedes hacerlo. Pero sí puedes. Eres emprendedora o emprendedor desde el momento en que decidiste salir adelante con tus propias ideas y recursos. Confía en ti, busca apoyo en familiares, organizaciones y fundaciones.

“Tu historia empieza con una idea, pero puede transformar tu vida y la de tu comunidad. Cree en ti, busca apoyo en organizacion y fundaciones, sigue aprendiendo y haz que tu emprendimiento crezca contigo”.





***E**sta Guía de emprendimiento es el resultado del compromiso con la juventud, la creatividad y el desarrollo local. Agradecemos profundamente a todas las personas que compartieron sus conocimientos, experiencias e ideas para que este material cobre vida.*

Esta Guía de emprendimiento se realizó gracias al apoyo de Stiftung, Frosta y Plan Internacional Ecuador. Su respaldo ha sido fundamental para impulsar una visión de emprendimiento que valora la innovación, la sostenibilidad y la fuerza de las comunidades.

Esperamos que cada página motive a jóvenes y familias a soñar, organizarse y dar pasos firmes hacia sus metas. Que esta guía sea una herramienta útil para transformar ideas en oportunidades reales.

