

Plan de Acción

EXTRAORDINARIA

EL TALENTO

TANIA LASANTA

Investigadora y mentora de proyectos emprendedores | www.tanialasanta.com

Una vez que has visto los conceptos importantes de este capítulo, es momento de que pases a la acción y trabajes las siguientes preguntas:

1 IDENTIFICA TUS TALENTOS

- ▶ Recuerda qué actividades disfrutabas de pequeña.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ▶ ¿A qué sección de libros te lanzas cuando entras a una librería?

.....

.....

- ▶ ¿Qué tipo de revistas y blogs sigues?

.....

.....

.....

.....

- ▶ ¿En qué actividades de ocio inviertes tu dinero?

.....

.....

.....



EL TALENTO

- ▶ Haz una lista de actividades que se te dan bien y disfrutas. Cuando ya tengas la lista, prueba a cruzar palabras para crear nuevos conceptos.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ▶ Pregunta a tres personas qué tres talentos destacarían de ti.

.....

.....

.....

- ▶ Reúne en una misma lista todas las conclusiones que has sacado de las preguntas anteriores.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2 CONSTRUYE TU MISIÓN Y VISIÓN

MISIÓN:

- ▶ ¿Qué es lo que me mueve en mi proyecto? ¿Qué puedo aportar?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

VISIÓN:

- ▶ ¿Cómo quiero verme en un futuro? ¿Qué quiero llegar a ser?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4 CONOCE TUS FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES

- Haz el análisis DAFO de tu proyecto.



5 CONCRETA TU PROYECTO

- ▶ ¿En qué consistirá tu proyecto?

.....

.....

.....

.....

.....

- ▶ Piensa quién necesita y pagaría por tu trabajo. ¿En qué podría ayudarle tu talento? ¿Por qué pagaría por él?

.....

.....

.....

.....

- ▶ Analiza qué lo diferenciará de lo que ya existe en el mercado.

.....

.....

.....

.....

.....

- ▶ Valora cómo podrías obtener distintas fuentes de ingresos.

.....

.....

.....

.....

.....

6 CONSTRUYE TU *BUSINESS MODEL CANVAS*

LIENZO DE MODELOS DE NEGOCIOS			
<p>8</p> <p>SOCIOS CLAVE: ¿Quiénes son mis socios y proveedores clave?</p>	<p>7</p> <p>ACTIVIDADES CLAVE: ¿Qué actividades clave requiere mi propuesta de valor?</p>	<p>2</p> <p>PROPUESTA DE VALOR: ¿Qué valor estoy entregando a mis clientes? ¿Qué problema soluciono?</p>	<p>1</p> <p>SEGMENTOS DE CLIENTES: ¿Para quién estoy creando valor?</p>
		<p>4</p> <p>RELACIÓN CON CLIENTES: ¿Qué tipo de relación tengo con mis clientes?</p>	<p>3</p> <p>CANALES: ¿Con qué canales de comunicación llego a mis clientes?</p>
<p>9</p> <p>ESTRUCTURA DE COSTOS: ¿Qué costes fijos y variables tengo?</p>	<p>6</p> <p>RECURSOS CLAVE: ¿Qué recursos clave requiere mi propuesta de valor?</p>	<p>5</p> <p>FUENTES DE INGRESOS: ¿De dónde entrará el dinero?</p>	

