



## Asesoría Personalizada: “Definición de Concepto de Negocio”

### Objetivo y Alcance

La presente asesoría está dirigida a todos los/as emprendedores/as que se ven en la necesidad de definir un **concepto de negocio** previo a ponerlo en operación para proceder, una vez que inicia operaciones, con una prospección basada en la persuasión y asertividad a manera de asegurar una tasa de éxito y cierre de ventas para generar un flujo constante de clientes y ventas o ingresos.

El enfoque principal de la asesoría es asistir a el/la participante en estructurar un **concepto de negocio**. Muchos proyectos comienzan como una buena idea pero nunca se concretizan ya que carecen de un buen **concepto de negocio**. Hay que tomar en cuenta que una buena idea y un excelente **concepto** son muy diferentes. Muchas personas que buscan emprender, están conscientes de la idea que quieren ofrecer pero no son capaces de traducir esa idea en un **concepto** inteligente y comercializable.

Un buen **concepto de negocio** permite que tu anteproyecto se convierta en un producto o servicio que se distinga de los demás competidores en el mercado. En contraste, carecer de un **concepto** inteligente sólo termina materializando la idea en un producto o servicio igual al que ofrecen los cientos o miles de proveedores en el mercado en cuestión (lo que se conoce como un “me-too product”). Un asertivo **concepto de negocio** convierte tu idea en un producto o servicio que todos desearán, así como tarifar éste con un precio más alto en función de un valor agregado que otros competidores no ofrecen.

El propósito principal es capacitar y asesorar en forma personalizada a el/la emprendedor/a o empresario/a en técnicas efectivas necesarias para tener éxito en su mercado, asegurar la generación de clientes y aumentar la cartera de nuevos prospectos.

En **Bravado** conocemos la complejidad que entraña el proceso de conceptualización de una idea en un negocio naciente caracterizado por recursos e infraestructura limitada. Por eso, ofrecemos el apoyo de un sistema de asesoría personalizada que te ayuda a alcanzar tus objetivos de negocio en forma individualizada.



Los modernos y dinámicos sistemas de asesoría ofrecen apoyo para:

- Identificar las ventajas competitivas y diferenciadores del negocio potencial y comunicarlas a el/la consumidor/a o cliente/a con asertividad y convencimiento
- Dominar modernas técnicas de visita de venta o prospección a consumidores/as o clientes/as con el **concepto** adecuado que permiten a el/la emprendedor/a o empresario/a a proyectar las ventajas competitivas de su producto o servicio y que incrementan en forma notable la tasa de éxito en la prospección, convirtiendo una visita en una venta cerrada

El/la emprendedor/a o empresario/a que obtiene los/as mejores consumidores/as o clientes/as y cierra la venta no es necesariamente el/la más calificado/a sino él/la que mejor sabe vender su producto o servicio, posicionar su imagen, enfatizar las ventajas competitivas y diferenciadores y comunicar en forma clara, concreta y concisa el valor agregado para el/la consumidor/a o cliente/a. Por lo tanto para tener éxito, debes conocer herramientas enfocadas para definir el mejor **concepto de negocio** para tener éxito en un entorno de mercado tan dinámico, competitivo y cambiante como el actual.

Todo buen/a vendedor/a busca enfatizarle a su consumidor/a o cliente/a lo que éste/a le puede aportar en lugar de lo que el/la cliente/a puede hacer por el negocio de el/la emprendedor/a o empresario/a. Igualmente, resulta clave para posicionar debidamente el producto o servicio y generar su participación en el mercado en cuestión, aprender a definir qué es lo que ofrece y no solamente qué es lo que entrega. Definir el producto o servicio, el mercado y el posicionamiento son ingredientes clave que se analizan durante la asesoría.

Los servicios que ofrece **Bravado** te ayudan a crear un **concepto de negocio** mercadeable y atractivo para el público. En forma personalizada, te capacitamos en cada paso del proceso de conceptualización de tu idea de negocio, para que tus esfuerzos concluyan con la obtención del principal objetivo: **“generar un negocio exitoso”**.

Cabe mencionar que la asesoría personalizada aplica igualmente a emprendedores/as o empresarios/as que ya han comenzado un negocio y que tienen meses o años operando pero que necesitan redefinir su **concepto de negocio** para impulsar el crecimiento y el éxito, particularmente en un entorno de mercado que ha cambiado en el tiempo.



## Descripción de la Asesoría

La asesoría empresarial personalizada que ofrece **Bravado** proporciona las herramientas básicas para maximizar la eficiencia del proceso de conceptualización del negocio para la prospección a lo largo de los pasos necesarios para iniciar operaciones con el pie derecho en lugar de tropezar continuamente al inicio y aprender por ensayo y error; un proceso muy costoso, insostenible y desgastante. El fin es lograr la comprensión de las técnicas apropiadas para conceptualizar, integrar y mercadear un **concepto de negocio** y comunicar en forma efectiva las ventajas competitivas que representa el producto o servicio y el valor agregado que puede aportar a el/la consumidor/a o cliente/a potencial en cuestión.

La asesoría es personalizada en su totalidad y más que impartir técnicas estándar a el/la participante, se busca tomar y aplicar del conjunto total de técnicas disponibles, las más acertadas para el perfil y situación particular de cada participante y su negocio, haciendo de la asesoría una mecánica personalizada en su totalidad y asegurando la efectividad a lo largo de todo el proceso.

## Duración

El total de la asesoría se imparte a lo largo de tres sesiones con una duración promedio por sesión de 60 minutos cada una. Debido a las tareas que tendrás que realizar en casa entre sesiones y lo extenso de éstas, las sesiones se agendan de acuerdo al avance de las tareas.

Alternativamente, la determinación de la periodicidad de las sesiones se podrá definir una vez comenzada la asesoría a manera de delinear el ritmo con el que el/la participante pueda generar toda la información necesaria para continuar con la siguiente sesión.

## Temas a Cubrir Durante la Asesoría Personalizada

### **Sesión 1: “Las Cinco Preguntas Elementales para Definir un Concepto de Negocio”**

Durante la primera sesión se presentan las cinco preguntas principales que todo/a emprendedor/a o empresario/a debe de responder para convertir su idea en un **concepto de negocio** exitoso.



Las preguntas, aunque son simples, requieren mucha dedicación y reflexión para generar respuestas asertivas. Lo anterior significa que estas cinco preguntas no se responden en una hora sino que exigen muchas horas de inversión. Como consecuencia, durante la primera sesión se presentan dichas preguntas y se introduce un análisis preliminar para comprenderlas.

Como tarea te llevas comenzar a integrar respuestas preliminares a estas cinco preguntas con base en un cambio de mentalidad de la idea del negocio; cambio que se presenta durante la primera sesión.

## **Sesión 2: “Revisión y Análisis de las Respuestas a las Cinco Preguntas e Integración de una Presentación Ejecutiva Preliminar”**

Durante la segunda sesión se revisan y analizan las respuestas que generas de tarea y se presenta la estructura para ir integrando el **concepto de negocio**. Una vez que se presenta la estructura, te llevas de tarea integrar las respuestas finales a estas preguntas.

Igualmente, se te asigna la tarea de integrar una presentación ejecutiva preliminar para discusión durante la tercera sesión. En este caso se ofrecen las herramientas necesarias y el formato para la integración de la presentación.

Cabe mencionar que el asesor no integra ni redacta tu **concepto de negocio** por ti. La razón es porque el **concepto de negocio** debe reflejar tu propio mensaje y personalidad. Si el asesor lo integrara, tendría un sesgo que no te representaría. Es clave que tu **concepto de negocio** sea el mensaje que tú personalmente quieres comunicar.

## **Sesión 3: “Revisión y Validación de la Presentación Ejecutiva del Concepto de Negocio”**

Durante la tercera sesión se revisa la presentación ejecutiva que engloba el **concepto de negocio**. Esta presentación sirve como base para prospectar a inversionistas; en conjunto con el plan de negocios (requisito de todo negocio naciente) que has generado; **Bravado** no integra el plan de negocios como parte de este programa de asesoría personalizada.



Igualmente, la presentación ejecutiva cumple el propósito de servir como herramienta para prospectar de manera efectiva a consumidores/as o clientes/as potenciales y presentar los diferenciadores y ventajas competitivas del negocio, en otras palabras: ¿Qué hace diferente tu negocio en relación con los de la competencia?

Como tarea, integras una versión final de la presentación ejecutiva del **concepto de negocio** que envías al asesor para su validación final.

## Material Didáctico

Como parte de la asesoría, **Bravado NO** entrega material didáctico propiamente, ya que como es una asesoría personalizada no se maneja un manual estándar. Sin embargo, en lo referente al material que se trabaja fuera de las sesiones, sí entrega **Bravado** éste que incluye las instrucciones correspondientes para la elaboración de las tareas.