

GLOSARIO¹

VIAJE DEL EMPRENDEDOR – ETAPA 3 MENTORÍAS II

1. Canvas

[traducción]: “Canvas” en castellano es “lienzo”. Como las telas que usan las personas que pintan para hacer sus cuadros.

Herramienta que tiene como finalidad pensar y definir tu modelo de negocios de manera creativa. Normalmente el modelo “CANVAS” se presenta en una hoja donde hay que poner información sobre 9 aspectos: Propuesta de valor, Segmentos de cliente, Canales, Relaciones con los clientes, Líneas de ingresos, Recursos clave, Actividades clave, Socios clave y Estructura de costos. Lo bueno de este modelo es que permite explicar de manera sencilla y directa tu idea o proyecto. Esto es muy importante cuando tienes que hablar con personas u organizaciones que pueden ayudarte a seguir creciendo.

2. Coaching:

Apoyo individual o grupal para desarrollar alguna habilidad específica en las personas. Asesoría orientada a promover y estimular el desarrollo y realización personal, organización y/o empresa, el objetivo es el manejo, prevención y superación de conflictos mediante un proceso interactivo y de aprendizaje mutuo entre las partes involucradas.

3. Emprendimiento:

Es una iniciativa de una o más personas, que asumen un riesgo económico o que invierten recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad de mercado.

4. Escalamiento

Es cuando una idea o proyecto tiene la posibilidad de crecer e ir generando más ingresos. Se puede escalar de muchas maneras: Abriendo una cadena de tiendas, lanzando producto en distintos mercados, creando nuevos servicios, etc.

Un proyecto en “fase de escalamiento”, está en ese proceso de desarrollo. Y un proyecto es “escalable” cuando se ve en él la capacidad para realizar más ventas de sus productos o servicios.

5. Mentor

Un mentor es un especialista en la orientación, estímulo, confianza y apoyo proporcionando herramientas al emprendedor que le permiten desarrollar una amplia variedad de beneficios tanto personales como profesionales.

¹ La mayoría de los conceptos fueron adaptados del **Glosario Chileno del Emprendimiento** publicado este año por INJUV.

6. Mentoring:

Consiste en la transferencia de conocimientos por parte de un experto.

7. Modelo de Negocios:

Es la estrategia que tiene una empresa para poder crear, distribuir y capturar valor (ingresos). Se debe tener definido cuáles son sus clientes, oferta de productos y/o servicios a comercializar, utilidad que crea en sus clientes, publicidad, cómo obtiene recursos, socios estratégicos, etc. Una buena manera de visualizar el modelo de negocio de un proyecto es bajo la metodología Canvas.

8. Networking

Acceso a una red de contactos.

Es cuando las personas, profesionales o no, se reúnen con el objetivo de potenciar sus contactos y vínculos de trabajo. Las redes son importantes en todos los ámbitos de la vida. Cuando quieres llevar adelante una idea o proyecto, también. El networking puede ser muy útil para compartir información, recibir opiniones sobre tu producto o servicio, o encontrar potenciales clientes.

9. Plan de negocio

Documento donde se resumen cosas importantes que permiten proyectar y evaluar el proyecto. Los objetivos, las estrategias para conseguirlos, la estructura del proyecto, el dinero necesario para echarlo a andar, qué harás si las cosas no funcionan como esperabas, etc.

10. PMV / MVP

[traducción]: MVP es una sigla para el concepto en inglés "Minimum Viable Product", lo que traducido quiere decir "Producto Mínimo Viable".

Es lo que quieres vender u ofrecer en su forma más básica y esencial. Una versión de prueba, digamos. Sirve para comprobar rápido si la idea es realmente atractiva para los clientes, invirtiendo poco de lo que suele escasear cuando se empieza. Los fondos, concursos, incubadoras y aceleradoras suelen pedir un PMV. En esta etapa no importa el color, dónde va el nombre de la marca, el paquete o si es bonito o no.

11. Start-up:

[traducción]: "Puesta en marcha" o "empresa emergente".

Se usa para hablar de empresas emergentes que utilizan mucho la innovación y las tecnologías digitales en el desarrollo de su negocio. O sea, si un emprendimiento no utiliza tecnologías digitales o no es innovador, podemos hablar de proyecto o emprendimiento, pero no de start-up.