

“El único lugar donde el
éxito viene antes que el
trabajo es en el
diccionario”



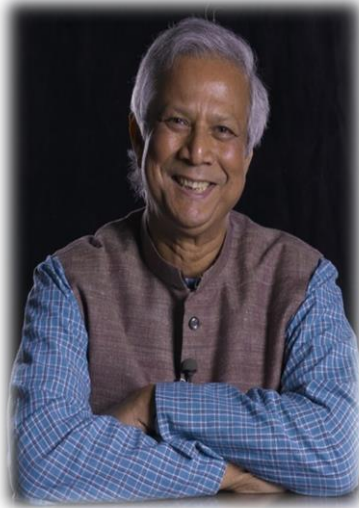
METODOLOGÍA SOCIAL START-UP

Guía de aprendizaje

PREMIO YO CREO YO EMPRENDO

COMIENZOS DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Muhammad Yunus



En la década de 1970, **Muhammad Yunus** estaba enseñando la teoría económica a los estudiantes en un aula universitaria en Bangladesh. Pero fuera del campus de la Universidad de Chittagong, todo lo que veía estaba aplastando el hambre y la pobreza. Su deseo de hacer algo para ayudar a los ciudadanos locales, llevó a un gesto simple pero poderoso: Yunus **prestó 27 dólares a tejedores de cestas indigentes** en un pueblo junto al campus de su universidad.

No podía creer que la emoción causada por la pequeña cantidad de dinero. Para las personas que viven con unos centavos al día, sólo unos pocos dólares pueden transformar sus vidas - y en muchos casos lo hizo. El regalo fue utilizado para apoyar y ampliar este tipo de empresas muy pequeñas, y ayudó a muchos salir de la pobreza. Para sorpresa de **Yunus**, la canasta de tejedores de hecho pagó los préstamos. Luego se mudó de un pueblo a otro en la búsqueda de todo tipo de proyectos de emprendimiento para financiar.

No fue sino hasta 1983 que Yunus fundó el **Banco Grameen**, la institución que ayudó a desarrollar y difundir el concepto del microcrédito. En el momento que Yunus ganó el Nobel de la Paz en 2006, el **Banco Grameen** tenía préstamos pendientes de pago a casi 7 millones de pobres en 73.000 aldeas de Bangladesh. Más importante aún, Yunus, de 71 años, ayudó a crear un movimiento global hacia el microcrédito. El modelo Grameen se trasladó a más de 100 países en todo el mundo y ha ayudado a millones de personas.

La idea de Yunus inspiró un sinnúmero de jóvenes a dedicarse a emprendimientos sociales en todo el mundo.

1. ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL

La noción de '**Emprendedor Social**' ha ido ganando un amplio reconocimiento en estos últimos años. Solo en Google se encuentran más de un millón y medio de referencias, algo impensable hace tan solo cinco años.

Para que un emprendedor social pueda actuar en el mercado en igualdad de condiciones que el resto de las empresas, necesita que exista un ecosistema de emprendimiento social, este debe componerse de 6 puntos de acción.

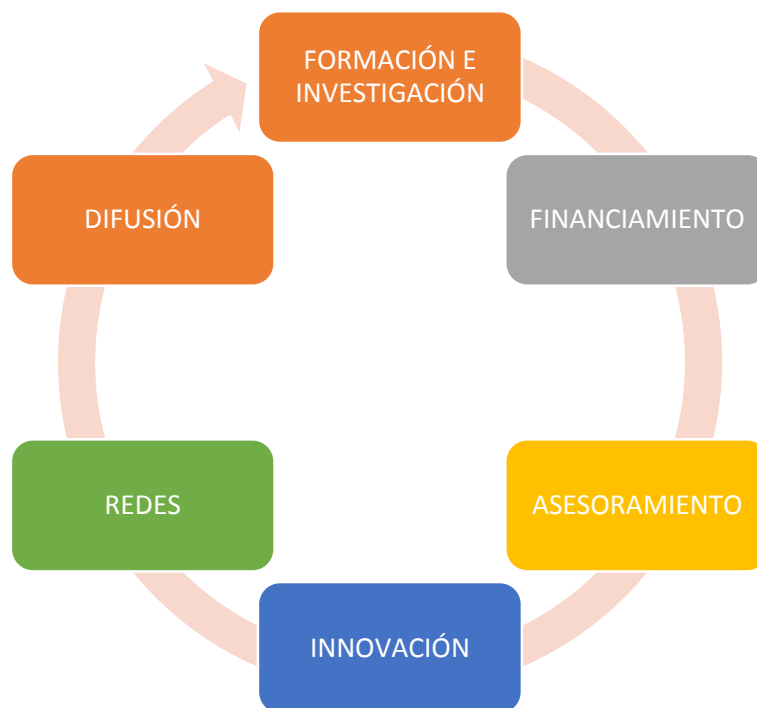


Figura 1. Ecosistema emprendedor social (A nivel macro)

Si en el país que te encuentras emprendiendo en el ámbito social carece de la mayoría de puntos de acción o no existe un ecosistema emprendedor social ¿Qué puedes hacer?

¿QUÉ ESTRATEGIA PUEDO HACER PARA NO FRACASAR SI EN MI PAÍS NO HAY UN ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL?

La Estrategia más recomendada es:

“Convierte tu emprendimiento social en una Social Startup”



Emprendimiento Social

Antes debemos conocer el significado de Start-up: Según Steve Blank, ***“Una startup es una organización temporal en búsqueda de un modelo de negocio escalable y replicable”***.

- ***“Organización temporal”***: Una startup solamente lo es durante un tiempo determinado. Pasado este tiempo se convierte en una compañía sostenible o finalmente muere.
- ***“En búsqueda de un modelo de negocio”***: Una startup inicialmente no sabe cuál es su modelo de negocio. ¿Por qué? Porque normalmente se crean basadas en productos o mercados no existentes hasta la fecha, en un entorno de alta innovación e incertidumbre, donde todavía es necesario descubrir cómo hacer negocio de un modo sostenible.
- ***“Modelo de negocio escalable y replicable”***: Cualquier tipo de negocio no puede ser una startup. Es necesario que tenga un alto potencial de crecimiento y para ello debe ser fácilmente escalable, en cuanto a su tamaño, y replicable, para llevar este modelo de negocio a otros mercados (geográficos, sectoriales, etc.)

BUSINESS MODEL



El Significado de Start-Up no te deja claro, y te sigues preguntando ¿Qué tiene que ver esto con lo social? Hagamos la prueba siguiente:

En la siguiente tabla identifica que términos son nuevos para ti y que nunca hayas aplicado:

Emprendimiento Tradicional	Social Start-UP
Marketing Mix	Growth Hacking
Financiamiento bancario	VC (Venture Capital)
Fidelizar clientes	Churn
Flujo de efectivo	Runway
Voluntarios	Crowdsourcing
Donaciones	Crowdfunding
Patrocinadores	Crowdfunding
Creatividad	Design Thinking
Técnicas de venta	Elevator Pitch
Accionista	Angel investor
Concursos y eventos	Lean Start-up
Capacitaciones	Customer Development
Modelo de negocios tradicional.	Revenue Share

Discurso perfil de la empresa	Lean Canvas
Base de datos de clientes	Accelerator
	Incubator
	Social Lean Canvas
	Storytelling
	CRM
	Ecosistema emprendedor

8 / 10 empresas quiebran antes de los 5 años de operación. No existe ecosistema favorable y el emprendedor depende mucho de su esfuerzo, financiamiento escaso.

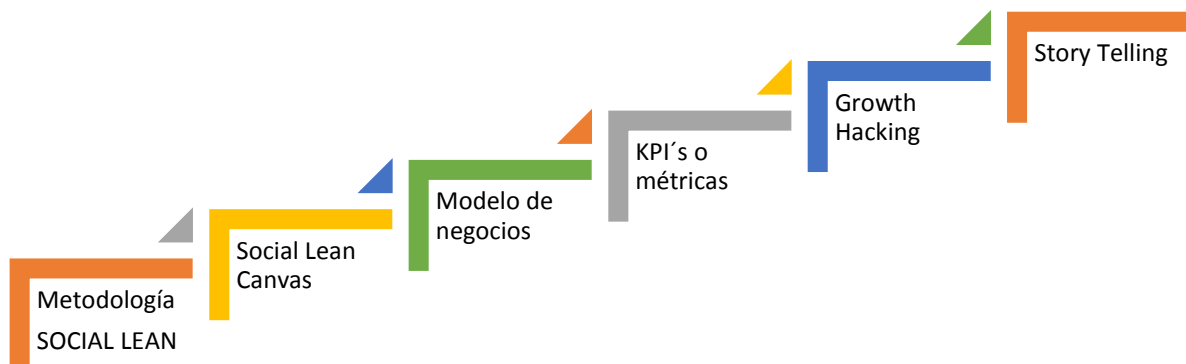
La quiebra está relacionada por el mal desempeño del emprendedor ya que tiene un ecosistema favorable, acceso a Venture Capital y aceleradoras certificadas.

Social Startup = Disminuye la posibilidad de quiebra, mayor visibilidad mundial, mejor posicionamiento en el mercado y fidelización de los clientes o patrocinadores.

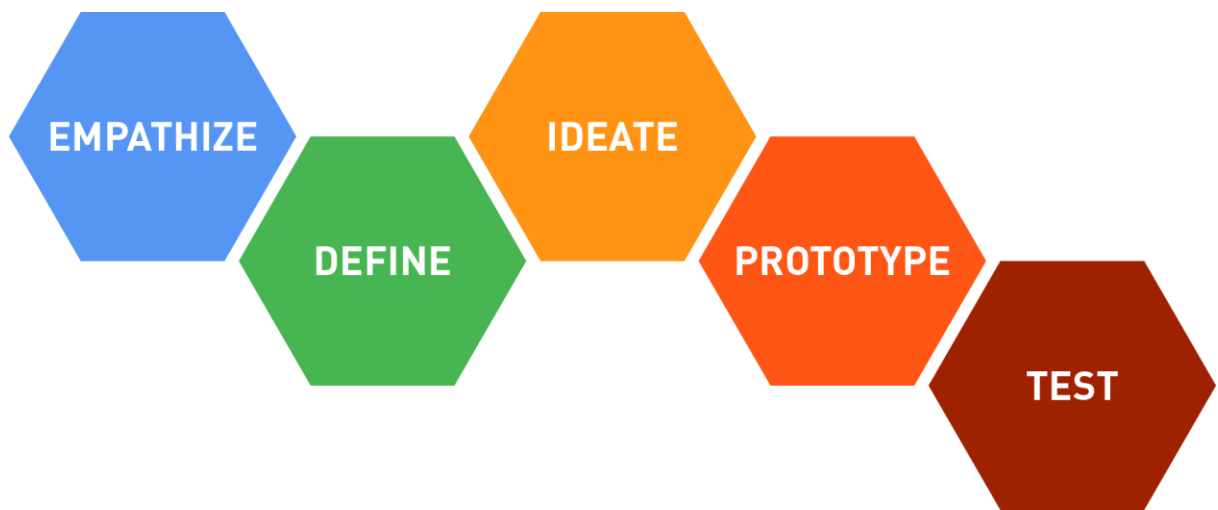
El hecho que seas emprendedor Social no quiere decir que no puedas aplicar a las aceleradoras de nivel mundial.

SOCIAL STARTUP Y VENTURE CAPITAL

Si quieres conseguir Venture Capital en una aceleradora de un ecosistema emprendedor debes tener habilidades y experiencia en la siguiente escala “Social Start-up”.

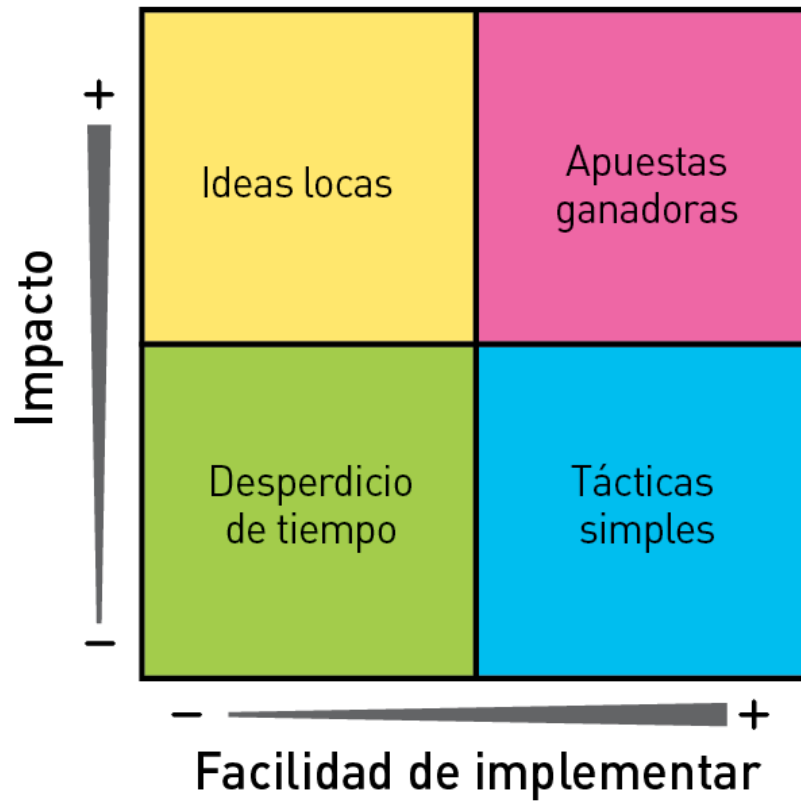


DESIGN THINKING



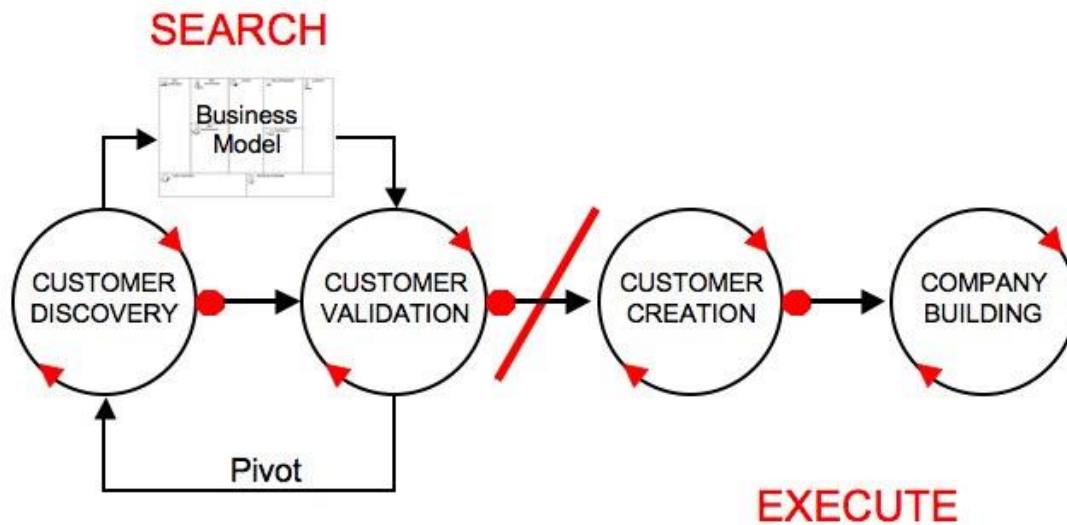
Ver: Guía del proceso creativo adjunta y ampliar conocimientos en el sitio web
<http://designthinking.es/inicio/index.php>

CUADRANTE DE LAS IDEAS

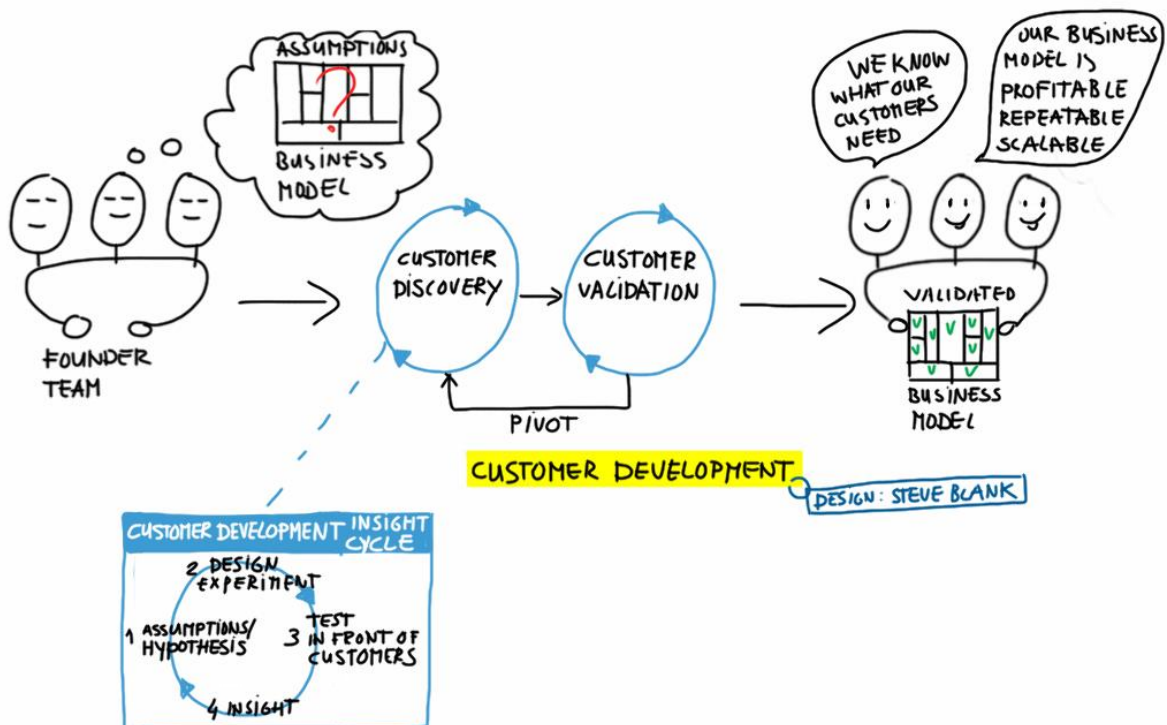


CUSTOMER DEVELOPMENT

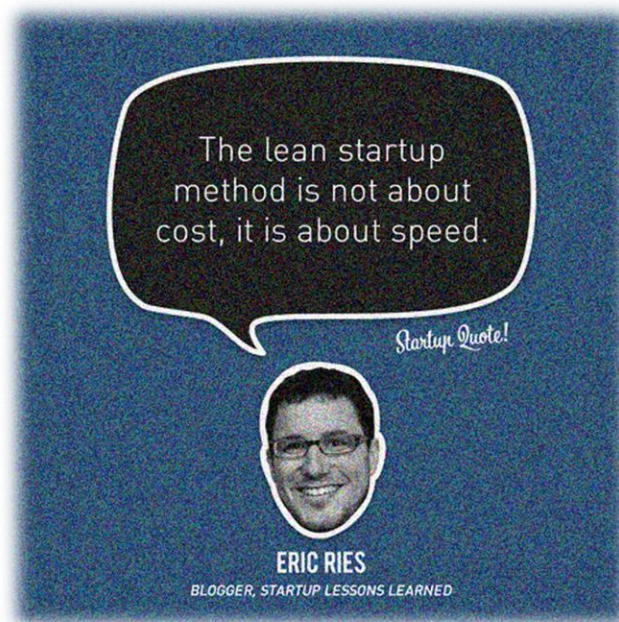
Customer/Client Development Model



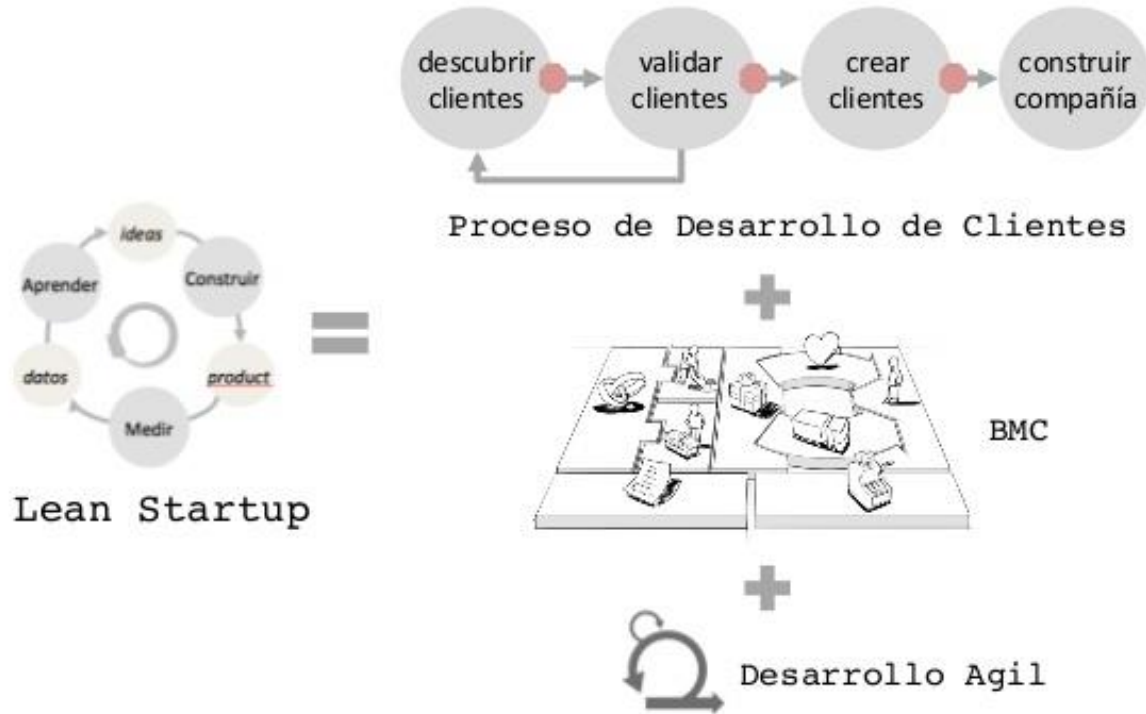
🔍 SEARCH FOR A VALIDATED BUSINESS MODEL



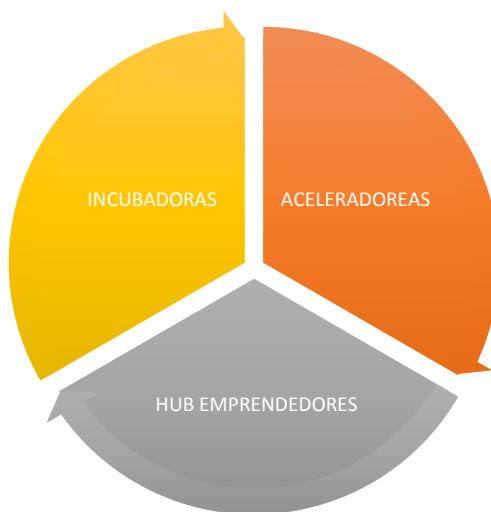
LEAN START-UP



¿Cómo Lean Startup?



Que organizaciones te pueden ayudar a mejorar tus habilidades y conocimientos en la escala Social Start-Up

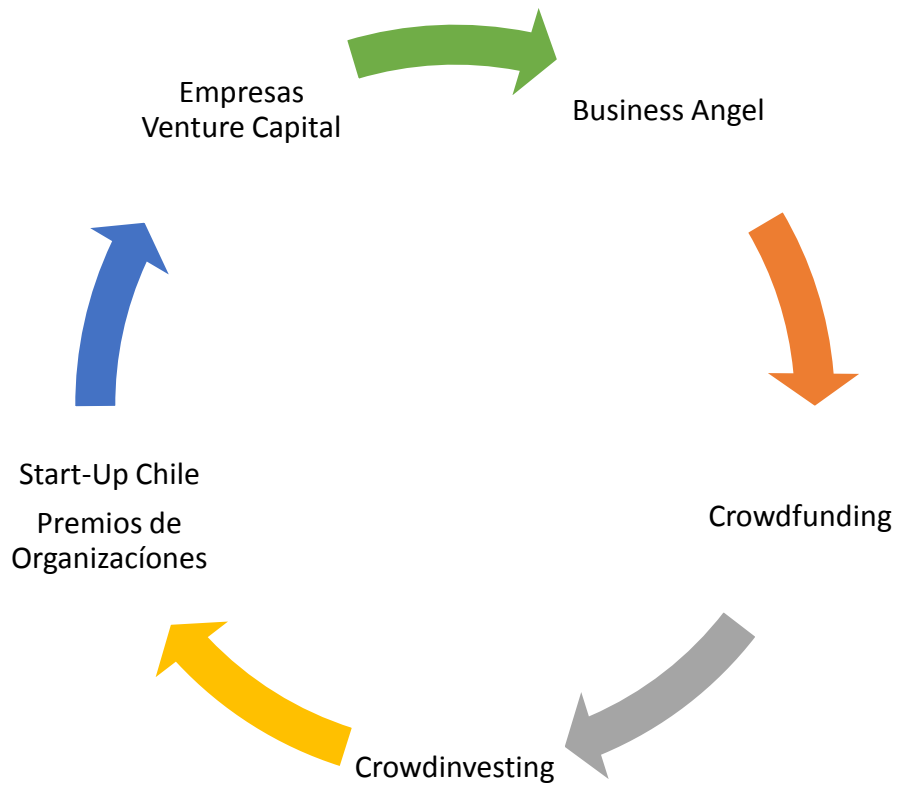


Ver listado de incubadoras y aceleradoras que te pueden ayudar en los anexos.

¿Dónde se encuentra el capital que necesitas para mantener tu emprendimiento social?

Aplicar a estas empresas y técnicas de financiamiento lo puedes hacer directamente sin intermediarios, si tienes habilidades en la escala Social Start-Up y sabes dónde buscar la ayuda y el capital de riesgo tu posibilidad de tener éxito aumenta y cada día tus beneficiarios crecen exponencialmente.

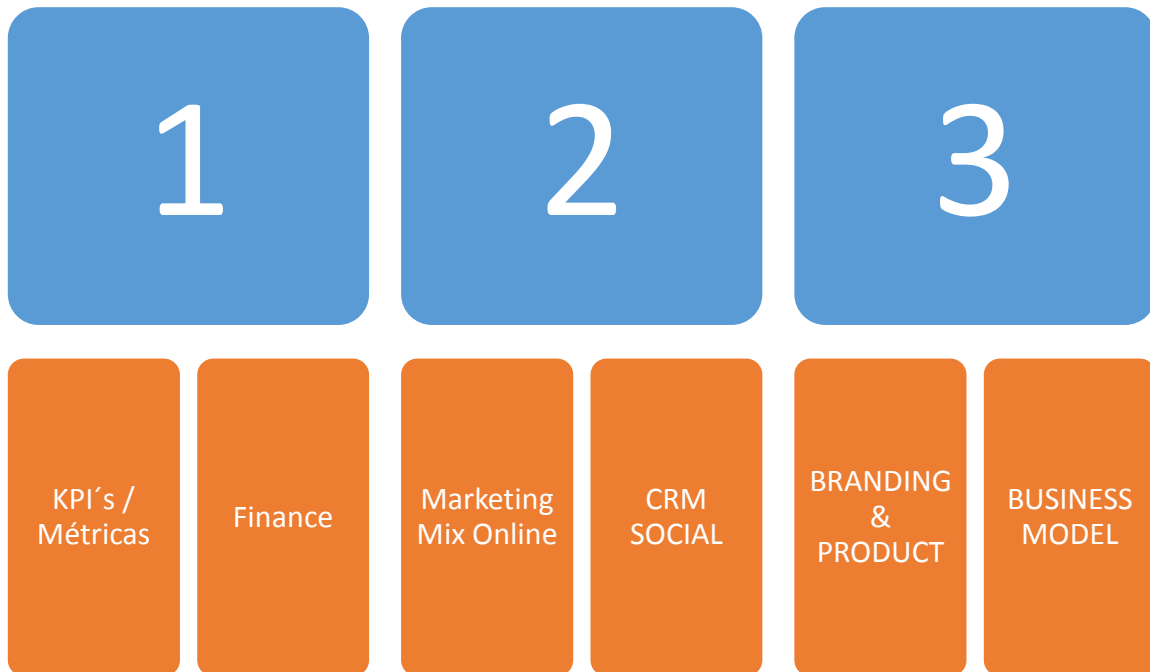
FUNDING



LEAN BUSINESS SOCIAL PLAN

Sientes que tus esfuerzos no son suficientes para hacer crecer la empresa y conseguir los objetivos de tu visión.

Resulta que te has dado cuenta que necesitas financiamiento o patrocinadores, entonces te tocará actualizarte y saber usar tus últimas municiones, a continuación se muestra una técnica de elaborar un plan de negocios más delgado y eficiente para que puedas negociar con el banco o conseguir patrocinadores (Venture Capital)



La fortaleza de un buen **“Plan de Negocios Lean”** radica en las métricas y las finanzas como base, continúa con los clientes o beneficiarios en el bloque 2 y termina con la marca y producto o servicio para combinar un plan de negocios.

Lo creas o no el emprendimiento Social también es Cool y utiliza las herramientas del emprendimiento Tecnológico que tanto está en auge, el beneficio de tener tu emprendimiento ordenado en un plan de negocios es, que tu proyecto tiene carácter serio y convence con los resultados que has logrado y muestra una mejor cara al posible inversionista.



BLOQUE 1: KPI's & Finanzas

¿QUÉ NECESITAS CONOCER PARA COMENZAR A ESTRUCTURAR?

En el bloque 1 es necesario que conozcas y desarrolles la siguiente temática

KPI's	Finance
☐ Beneficiarios directos e indirectos	☐ Estados financieros proyectados
☐ Costo por cada beneficiario	☐ TIR, (Tasa interna de Retorno)
☐ Ingreso por cada beneficiario	☐ VAN (Valor presente neto)
☐ Porcentaje de gastos en relacion a los ingresos.	☐ Costo de capital
☐ Relación tiempo y crecimiento.	☐ Proyección financiera patrocinada

Al armar un KPI, se debe tener en cuenta algunos requisitos fundamentales.

- Debe ser medible a través de alguna moneda u objeto,
- El objetivo de utilizar esta técnica es tener un control del rendimiento de cada empresa. De esta forma se evalúa el trabajo y las mejoras que existieron.

Las finanzas para empresas sociales en su mayoría son sin fines de lucro, pero no debemos confundir este término el salario es un gasto las utilidades se reinvierten en el negocio eso es sin fin de lucro.

Por lo tanto un emprendedor social que tiene una fundación y necesita fondos debe proyectar financieramente además de mostrar su realidad.

Los KPI's son como las huellas digitales únicas en cada emprendimiento social la tarea es que te tocará diseñarlos, entre mejor sea el diseño mejor serán tus finanzas.

DE LO SOCIAL A LA SOCIEDAD

En el bloque 2 tenemos el marketing mix Online y el CRM veamos a que se refiere:



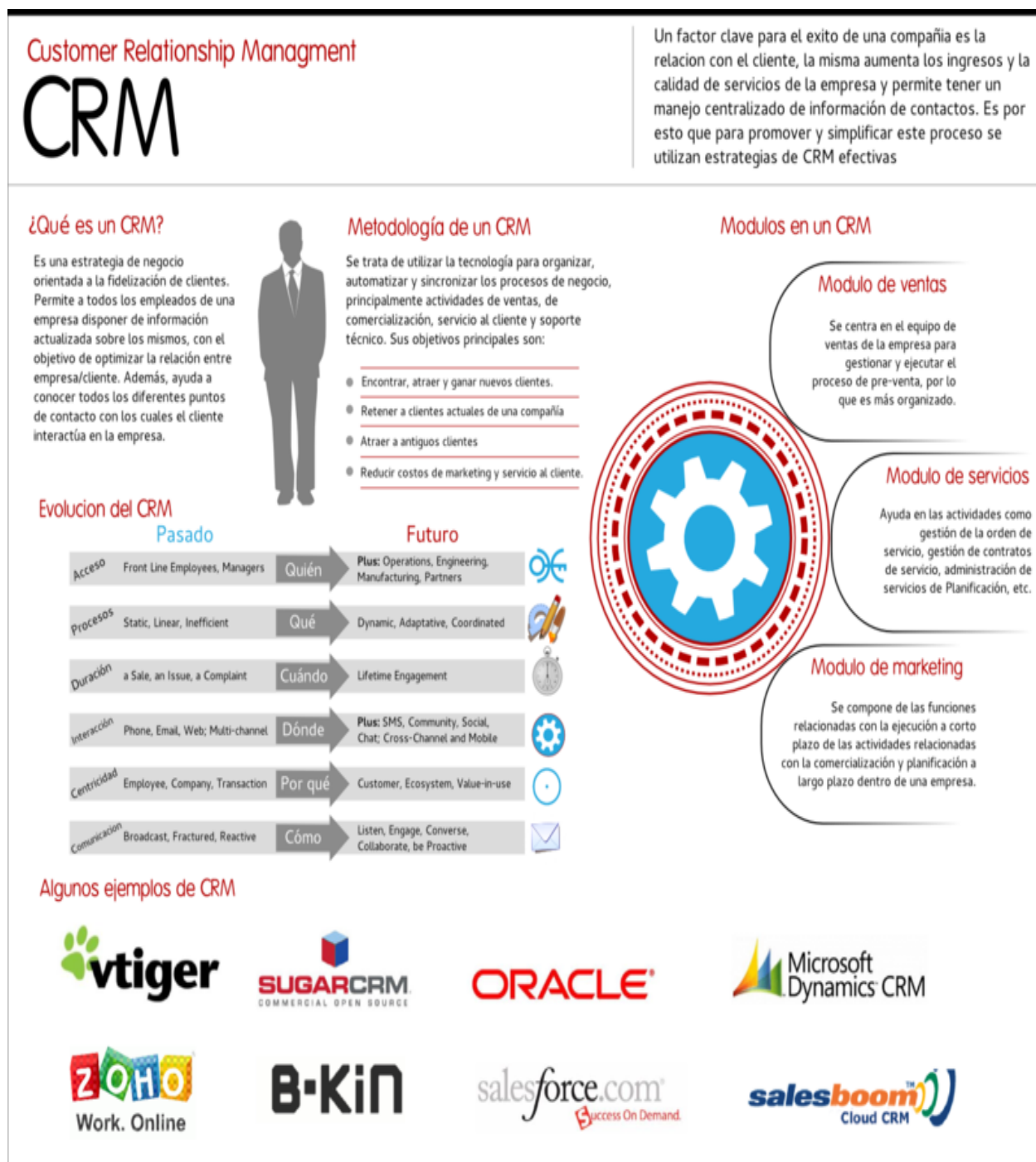
Si quieres conseguir:

Patrocinadores, voluntarios, personal, donaciones, socios estratégicos y tener mayor visibilidad en la sociedad que quieres que ame tu emprendimiento debes utilizar Online Marketing, si te apegas a los métodos tradicionales recibirás un trato

tradicional y tu desgaste será mayor, sin dejar a un lado los costos que se incrementaran la tecnología te ayuda en esto ¿Por qué no la utilizas?

CRM Vs CRM SOCIAL

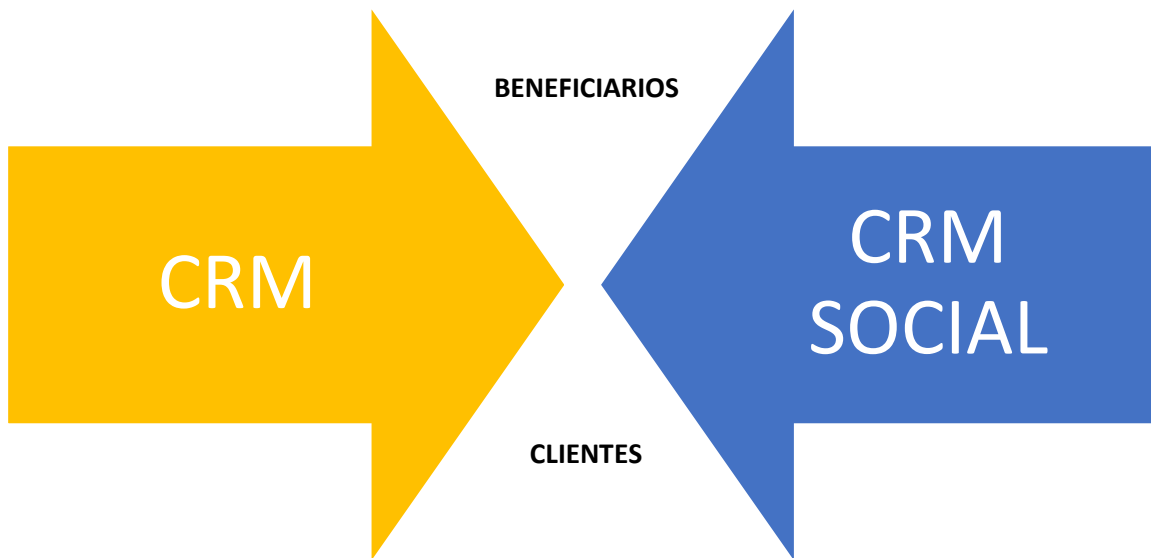
Siguiendo en el bloque 2 entonces ¿Qué es un CRM Social? y ¿Para qué nos sirve? veamos lo siguiente:



CRM Vs CRM SOCIAL

Después de ver el cuadro explicativo anterior entonces que componente social es lo que debemos agregar al CRM.

Te has hecho está pregunta ¿Qué es un cliente para una Fundación? ¿Qué es un beneficiario para una Fundación?



El CRM, y especialmente el CRM Social nacen de la necesidad de recuperar los vínculos personales con los clientes, especialmente en la era de las Redes Sociales, en donde cada opinión se multiplica de forma viral y afecta significativamente la imagen de la marca. Es por eso que el Social CRM difiere del tradicional agregando la posibilidad de intercambio y conversación con los clientes.

En resumen no es lo mismo un donador que un beneficiario, el donador se convierte en tu cliente cuando lo trabajas y consigues una segunda donación.

Branding and Product

Tu emprendimiento social debe tener una personalidad muy fresca y juvenil lo menos que debes vender es necesidad, muestra energía, pasión, interés por tus beneficiarios todo eso se ve reflejado en tu marca y tu producto o servicio.

Factores Principales que debe tener tu Marca Social



Te has preguntado

1. ¿Cómo perciben tus clientes o beneficiarios tu marca?
2. ¿Qué tan esperanzadora es?
3. ¿Con quienes te asocian?
4. ¿Cuál es el grado de lealtad hacia ella?

Si no tienes respuestas a estas preguntas como esperas que tus clientes, patrocinadores o beneficiarios las respondan por ti.

MODELOS DE NEGOCIOS

Lo primero que debes de saber es que un plan de negocios no es lo mismo que un modelo de negocios, si tiendes a confundir estos términos pueda que fracases a la hora de una venta ya que estarás obviando muchos aspectos que componen un plan de negocios y cuando te hagan una pregunta difícil de responder solo dirás mi plan de negocios es este. (No es suficiente).

Para que lo tomes en cuenta el modelo de negocios es un componente del plan de negocios es por eso que para estructurar modelos de negocios existe el Business Model Canvas:

Social Business Model Canvas

The diagram illustrates the Social Business Model Canvas, a tool for developing and testing business models for social enterprises. It is structured as a table with five main sections:

- Key Resources:** What resources will you need to run your activities? People, finance, access?
- Key Activities:** What programme and non-programme activities will your organisation be carrying out?
- Type of Intervention:** What is the format of your intervention? Is it a workshop? A service? A product?
- Segments:**
 - Beneficiary:** Who are the people or organisations who will pay to address this issue?
 - Customer:** Who are the people or organisations who will pay to address this issue?
- Value Proposition:**
 - Social Value Proposition:** How will you show that you are creating social impact?
 - Impact Measures:** What do your customers want to get out of this initiative?

Below the main canvas, there are three additional sections:

- Partners + Key Stakeholders:** Who are the essential groups you will need to involve to deliver your programme? Do you need special access or permissions?
- Cost Structure:** What are your biggest expenditure areas? How do they change as you scale up?
- Surplus:** Where do you plan to invest your profits?
- Revenue:** Break down your revenue sources by %

Inspired by The Business Model Canvas

10 cuadrantes en un lienzo conectados para que los completes con la información de tu emprendimiento social y una vez que esté completo puedas definir tu modelo de negocios.

¿Cómo Funciona el Lienzo?

Los emprendimientos sociales están muy enfocados en el lado derecho del lienzo el mercado, pero si no tienes conocimiento y desarrollo en el hemisferio izquierdo lo que ofrecerás al mercado será muy pobre dejarán de creer en ti en poco tiempo.

Entonces ¿Cuál es tu modelo de negocios?

Ver guía generación de modelos de negocios.

ANEXO 1

Glosario

Accelerator: Como su nombre lo indica, aceleran el desarrollo de un proyecto, se trabaja bajo mentorías intensas acerca de todos los aspectos relevantes para el crecimiento rápido. A cambio, la aceleradora suele adquirir un porcentaje del valor de la empresa.

Angel Investor: es un individuo próspero que provee capital para un start-up, usualmente a cambio de participación accionaria. Además del capital financiero, aportan sus conocimientos empresariales o profesionales adecuados para el desarrollo de la sociedad en la que invierten.

Bait & Hook: Modelo en el que se ofrece una oferta inicial atractiva, económica o gratuita que fomenta la compra repetida de productos o servicios relacionados en el futuro.

Bootstrapping: Es el método de empezar un negocio o startup sin ayuda externa o capital.

Business Angels: Individuos que invierten en negocios esperando un retorno mayor que el esperado en inversiones tradicionales. A cambio de su inversión a menudo se ven muy involucrados en el negocio.

Churn rate: es una métrica muy utilizada en las startups y básicamente mide el número de clientes o suscriptores que dejan de utilizar los servicios que ofrece una compañía.

CRM: es un término de la industria de la información que se aplica a metodologías, software y, en general, a las capacidades de Internet que ayudan a una empresa a gestionar las relaciones con sus clientes de una manera organizada, inteligente y personalizada.

Crowdfunding: también llamado, micromecenazgo, es un tipo de financiación de manera colectiva. Esto supone que un grupo de gente financia iniciativas de otras personas u organizaciones que pueden ser compensados con premios definidos por la empresa.

Crowdfunding: el objetivo es compensar la falta de medios y ayudas que las entidades bancarias ofrecen a emprendedores o PYMES, que no consiguen liquidez ni apoyos económicos para sus proyectos.

Crowdsourcing: designa la capacidad de crear contenidos o servicios en línea, de modo colaborativo.

Customer Development: es una metodología desarrollada por Steve Blank para descubrir, identificar y validar el mercado para tu producto, para desarrollar características en tus productos que resuelvan necesidades reales de tus clientes y para adquirir clientes basados en los métodos correctos.

Design thinking: es una metodología inspirada en la resolución práctica y creativa de los problemas o cuestiones con el objetivo de conseguir un mejor resultado futuro. Es entendida como la capacidad esencial de combinar la empatía, la creatividad y la racionalidad para satisfacer las necesidades del usuario y el éxito empresarial de la unidad. Esta metodología de resolución de problemas es aplicable a cualquier ámbito que requiera un enfoque creativo.

Direct Sale: La venta directa es la comercialización y venta de productos directamente a los consumidores

Ecosistema Emprendedor: Es un sistema conformado por un conjunto de elementos (líderes, comunidad, mentores, capital, talento, etc) para el fácil desarrollo de los start ups.

Elevator pitch: es discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o accionistas cobrando especial relevancia para este segundo colectivo que se supone que busca proyectos y emprendedores con ideas claras, concisas y sintéticas para tomar decisiones sobre si invertir o no. No es un discurso de venta y recibe su nombre, en referencia al poco tiempo empleado para utilizarlo, asemejando a un viaje en ascensor..

Freemium: es una estrategia mediante el cual se proporciona un producto o servicio de forma gratuita, pero se obtiene dinero cobrando por features adicionales o mercancías virtuales.

Friends, Family & Fools: Es la forma de obtener financiamiento por parte de familiares, amigos o "tontos". Tontos se refiere a los que no son inversionistas profesionales o han sido fundadores previamente, no saben nada de startups pero han sido convencidos de que inviertan en tu empresa.

Growth hacking: es una forma distinta de ver y buscar cómo hacer crecer una empresa en un mercado con el mínimo gasto de recursos posibles. Los growth hackers se encargan de redefinir los productos y su distribución para conseguir que lleguen al máximo número de personas posibles. Son especialistas en crecimiento de startups. **Las pequeñas empresas tecnológicas carecen de recursos para realizar costosas campañas de marketing**, por lo que necesitan un experto que sepa cómo hacer crecer su negocio sin tener que desembolsar todo su presupuesto.

Incubator: Es una organización diseñada para acelerar el crecimiento y asegurar el éxito de proyectos emprendedores, desde ideas hasta compañías, a través de una amplia gama de recursos y servicios empresariales.

Lean Canvas: es una herramienta rápida y eficaz para crear y comunicar modelos de negocio para startups.

Lean Start-Up: Método para desarrollar negocios y productos propuestos por Eric Ries en el 2011. Consisten en reducir los ciclos de desarrollo de productos mediante la adopción de una combinación de elementos: experimentación, hipótesis y lanzamiento de productos interactivos.

Modelos de financiamiento: Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Revenue Share: Es cuando el proveedor respalda el producto del compañero. Si el cliente compra el producto del asociado, el proveedor y el asociado comparten las ganancias.

Runway: El tiempo que puede mantenerse en operaciones la empresa con el capital que posee la misma.

Storytelling: es el arte de contar una historia usando lenguaje sensorial presentado de tal forma que trasmite a los oyentes la capacidad de interiorizar, comprender y crear significado personal de ello. Tus clientes no compran tu producto o tu servicio.

Subscriptions: La suscripción es un modelo de negocio donde el cliente debe pagar un precio de suscripción para tener acceso al producto / servicio. El modelo fue iniciado por revistas y periódicos.

VC Firms: Firma que provee a las startups el capital necesario para crecer, con la promesa de retornos más altos que las tasas de interés de mercado.

Venture Capital: (Capital de riesgo) es una forma de financiar empresas que están naciendo y que no tienen un historial que permita confiar en sus resultados o tener la seguridad de que se recibirán retornos por el dinero que se le preste. Los inversionistas que ponen su dinero en fondos de capital de riesgo, buscan empresas que puedan crecer rápidamente y que tengan modelos de negocios innovadores y que, además, estén en una etapa temprana de desarrollo. Cuando un Fondo de Riesgo invierte en una empresa, se transforma en dueña parcial o accionista de ésta.

ANEXO 2

Top Venture Capital Firms

Sequoia Capital (<https://www.sequoiacap.com/>)
Benchmark Capital (<http://www.benchmark.com/>)
Accel Partners (<http://www.accel.com/>)
Andreessen-Horowitz (<http://a16z.com/>)
Greylock Partners (<http://www.greylock.com/>)
General Catalyst Partners (<http://www.generalcatalyst.com/>)
Union Square Ventures (<https://www.usv.com/>)
First Round Capital (<http://firstround.com/>)
Bessemer Venture (<https://www.bvp.com/>)
Highland Capital Partners (<http://www.hcp.com/>)
Founder Collective (<http://www.foundercollective.com/>)
Felicis Ventures (<http://www.felicis.com/>)
Founders Fund (<http://www.foundersfund.com/>)

Social Funds

Ashoka (<https://www.ashoka.org/>)
Big Issue Investment (<http://bigissueinvest.com/>)
Central Fund (<http://www.centalfund.com/>)
Good Capital (<http://goodcap.org/>)
Gray Ghost Ventures (<http://www.grayghostventures.com/>)
Kapor Capital (<http://www.kaporcapital.com/>)

Top Angel Investors

Jeff Clavier

David Lee
Benjamin Ling
Dave Morin
Keith Rabois
Aydin Senkat
Ron Conway
Fabrice Grinda
Jason Calacanis
Chris Sacca
Paul Graham
Jeff Bezos
Marissa Mayer
Matt Mullenweg
Kevin Rose

Top accelerators e Incubators

YCombinator (<http://www.ycombinator.com/>)
Techstars (<http://www.techstars.com/>)
500 startups (<http://500.co/> y <http://500mexicocity.com/>)
AngelPad (<http://angelpad.org/>)
StartX (<http://startx.stanford.edu/>)
Dreamit Ventures (<http://dreamit.com/>)
Capital Factory (<http://capitalfactory.com/>)
Plug and Play (<http://plugandplaytechcenter.com/>)
Disney Accelerator (<http://disneyaccelerator.com/>)
Manos Accelerator (<http://www.manosaccelerator.com/>)
Seedcamp (<http://seedcamp.com/>)
Startup Chile (<http://www.startupchile.org/>)

Top Crowdfunding Sites

Gofundme (<http://www.gofundme.com/>)

Kickstarter (<https://www.kickstarter.com/>)

Indiegogo (<https://www.indiegogo.com/>)

Teespring (<http://teespring.com/>)

Patreon (<https://www.patreon.com/>)

Youcaring (<https://www.youcaring.com/>)

Crowdrise (<https://www.crowdrise.com/>)

DonorsChoose.org ([http:// DonorsChoose.org](http://DonorsChoose.org))

Kiva (<http://www.kiva.org/>)

Giveforward (<http://www.giveforward.com/>)