



Plan Apoyo: puede ayudar al emprendedor a responder a las preguntas básicas de cómo debe redactar un plan de empresa y cómo debe hacerlo. Dado que el plan ajustado para dirigir una empresa es una simple colección de listas, tablas y viñetas, el empresario potencial podrá centrarse en dar pequeños pasos, en revisar sus resultados y en crear mejoras graduales.



Strategy	Identity <i>A one-sentence overview of your business</i>		
	Problem worth solving <i>What problem are you solving for your customers?</i>	Your Solution <i>What's your solution to the problem? Describe your products and services here.</i>	
	Target Market <i>Who are your customers?</i>	The Competition <i>Who are your competitors? What alternative solutions do your customers currently buy and use?</i>	
Tactics	Sales Channels <i>How will you sell your products and services to your customers?</i>	Marketing Activities <i>What are the key things that you're going to do to reach your customers?</i>	
	Team and Key Roles <i>What are the key roles that you need in your business to be successful?</i>	Partners and Resources <i>Do you need to work with other businesses to make your business work?</i>	
Schedule	Milestones <i>What is your roadmap to test and start your business?</i>		
Forecasts	Revenues <i>How are you going to make money?</i>	Expenses <i>What are your key expenses when you're running your business?</i>	



Ejercicio 1: El emprendedor tiene que rellenar la plantilla con su idea y plan de negocio respondiendo a las siguientes preguntas sencillas:

- o ¿Qué va a hacer el empresario? [estrategia]
- o ¿Cómo lo va a hacer? [táctica]
- o ¿Quién va a hacer qué y cuándo? [ejecución]
- o ¿Cómo va a ganar dinero el empresario? [esencial]

Ejercicio 2: El emprendedor puede seguir desarrollando su idea de negocio teniendo en cuenta los **cinco principios clave del Plan Apoyo**. Estos principios clave ayudarán a los emprendedores a analizar las necesidades de los clientes (valor) y a identificar de qué manera pueden satisfacerse eficientemente estas necesidades (flujo de valor, flujo, pull y perfección).

Las respuestas de los empresarios corresponderán a uno de cada uno de los cinco principios del Plan Apoyo. Esta actividad ayudará a los empresarios a representar tanto las expectativas de los clientes como las capacidades de los emprendedores.

¿Qué necesita nuestro cliente? ¿Por qué y cuándo lo necesita? (valor)

1. ¿Qué ocurre después y quién lo hace? (flujo de valor)
2. ¿Cómo podemos pensar de forma inteligente y racionalizada para reducir los pasos necesarios para proporcionar el máximo valor a nuestro cliente? (flujo)
3. ¿Cómo podemos transformar nuestro enfoque para tener exactamente la cantidad que los clientes necesitan, exactamente cuando la necesitan? (pull)
4. ¿Hemos ejecutado nuestro plan y hemos obtenido ganancias de eficiencia? ¿Dónde podemos mejorar nuestro enfoque para aportar valor a nuestros clientes? (perfección)

Ejercicio 3: El emprendedor que sigue el proceso de 4 pasos del Plan Apoyo tiene que rellenar con sus 4 pasos su propia idea de negocio. Este ejercicio ayudará a los emprendedores a poner a prueba y revisar su plan y a identificar cualquier acción correctiva que deba llevarse a cabo.



El Plan Apoyo como proceso de 4 pasos

1. *Crea el Plan Apoyo:*

La metodología de planificación Apoyo comienza con un plan Apoyo de una sola página que puede crearse en minutos.

2. *Testea el plan:*

Las ideas del plan Apoyo pueden validarse respondiendo a las siguientes preguntas

o ¿Tienen los clientes un problema que merezca la pena resolver?

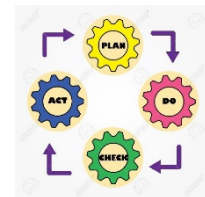
o ¿La solución propuesta resuelve realmente el problema de los clientes?

o ¿Quieren los clientes pagar por la solución?*Review the results:*

By reviewing the results of the customer needs and of any other information gathered there is a possibility of refining the solutions or even changing the definition of the problem for which a solution is proposed.

3. *Revisa el plan:*

Como el plan Apoyo es un proceso y no sólo un documento, puede mejorarse continuamente. La planificación ajustada nunca termina. un proceso para dirigir una empresa de forma más eficaz.



Es