



**NUEVAS
COMPETENCIAS
PARA LAS
MUJERES
EMPRESARIAS
POST-COVID**

“El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.



“ La forma más efectiva de hacerlo es hacerlo. ”

Amelia Earhart

REFLEXIONEMOS

¿Cómo defines la idea de emprender en tu vida?

¿Cómo desarrollas nuevos productos o servicios para tu negocio?

OBJETIVO

Que apliques el método relámpago como camino para obtener la validación del cliente para tus nuevos productos o servicios y así reducir el riesgo asociado a lanzamientos innovadores.

Contenido

1
Nacimiento de la idea

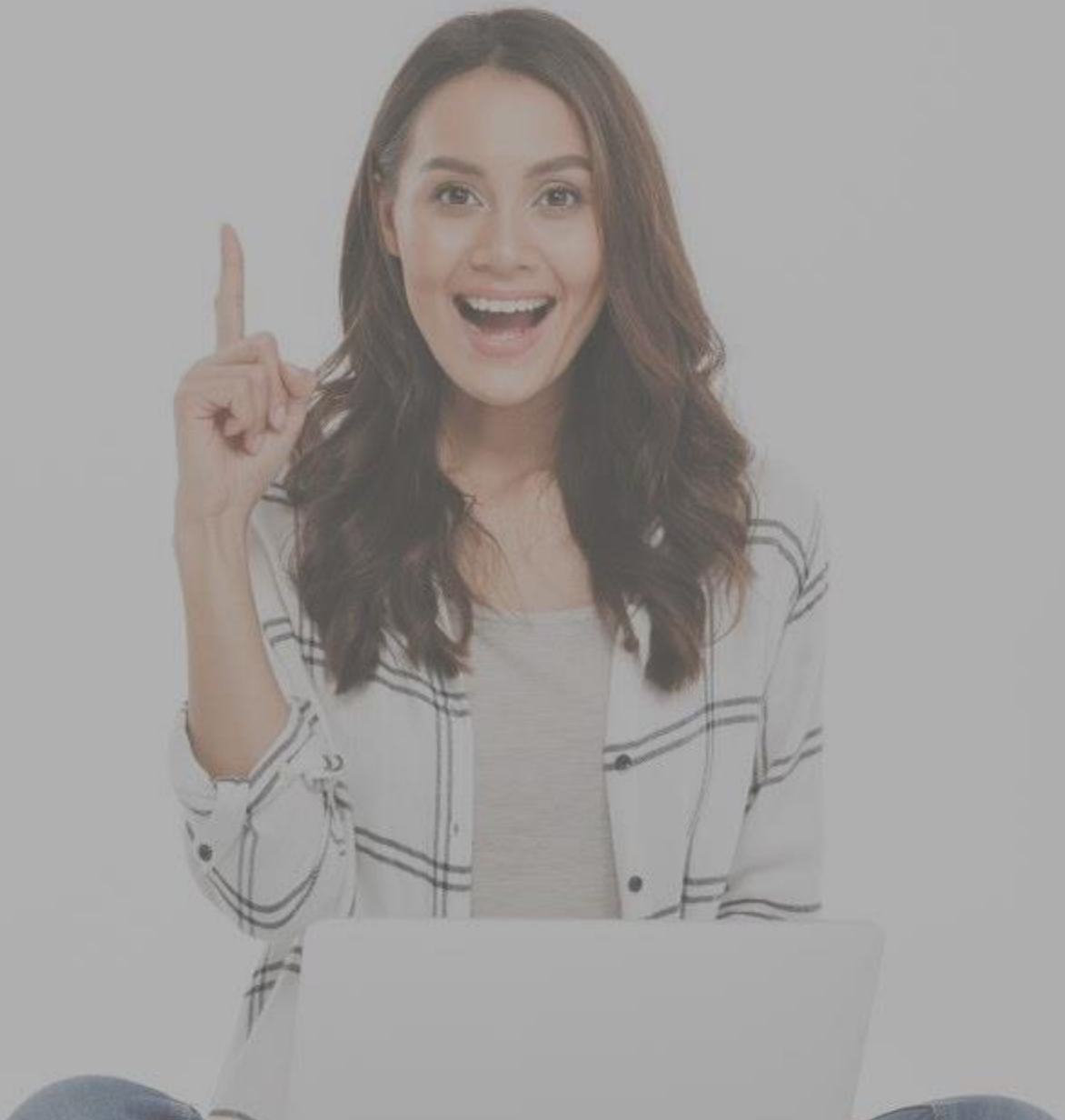
2
Aprendizaje validado

3
Realizando ajustes

“El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.

1

NACIMIENTO DE LA IDEA



“El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.

EMPRENDER

Es una forma de entender la vida con la que no todas las personas se sienten cómodas.

¿Cuál es esta forma?

Ver la oportunidad en la crisis, encontrarle el lado positivo a lo incierto y experimentar el poder de crear algo nuevo.

¿POR QUÉ ESTÁS AQUÍ?



Negocio

- Cómo mejorarlo
- Abrirlo
- Crear nuevos servicios o productos
- Tener más clientes
- Tener más ventas
- Consolidarlo
- Pasar la crisis del COVID

Todos los días

Se abren y cierran negocios en México.

¿En dónde está la clave para que sobreviva y crezca tu negocio?



“El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.

TODOS SOMOS EMPRENDEDORES



- En nuestras vidas para encontrar nuevas soluciones.
- En nuestro trabajo, para mejorar los procesos.
- En nuestros negocios, para mantener la innovación.



Estos
son
algunos

de mis emprendimientos

¿DE DÓNDE SURGEN LAS IDEAS DE NEGOCIO?

- Producir soluciones originales.
- Trasladar ideas de otros ámbitos.
- Asociaciones entre ideas y conceptos conocidos.

El método relámpago
Sus tres pilares



Crear



Medir



Aprender

“El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.

2

APRENDIZAJE VALIDADO



“El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.

APRENDIZAJE DEL ERROR

Si te vas a equivocar: hazlo pronto, barato y aprende.

Aunque esta metodología no garantiza el éxito, si hace que el fallo sea menos doloroso (en términos de tiempo y dinero).



“**No importa cuántas dificultades tengas que afrontar en tu vida, deja de enfocarte en que tan mal se puedan poner las cosas. Tienes que encontrar una manera de girar las cosas a tu favor y darle una**”
Sheryl Sandberg, CEO Facebook

APRENDER

¿Qué es lo que valora el cliente?

Sobre esta base, hacer ajustes en nuestro diseño.

Repetir el ciclo...

Optimización



Hacer más, gastando el mínimo de recursos.

“El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.



3

REALIZANDO AJUSTES

“El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.



“

Para ser insustituible, siempre debes ser diferente.

Coco Chanel

”

¿QUÉ HACEMOS SI LO QUE CREEMOS NO ES CORRECTO?

Hacemos modificaciones para acercarnos más a lo que el cliente quiere recibir.

TOMAR UNA DECISIÓN

Una vez que mides, puedes tomar la decisión de: Pivotar o No.

Esto implica cambiar tu idea de negocio, de producto o de servicio.

Hacer ajustes para que se acerque más a lo que tus clientes quieren

Para entregarles valor.

Pivotar

- Fracasar.
- Que te falte perseverancia.
- Abandonar el barco.

No significa...

Significa

buscar un camino viable.