



## Ideación para emprendimiento

	<b>Incubación</b>	<b>Aceleración</b>
<b>Necesidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidad: fuerza y valentía.</li> <li>• Miedo a emprender, miedo al éxito.</li> <li>• Información funcionamiento de una empresa.</li> <li>• emprender sobre productos/servicios que tengan mercado.</li> <li>• Conocimiento específico en el producto o servicio que se necesita desarrollar.</li> <li>• Información de mercado y su análisis.</li> <li>• Entender el mercado; números, cifras, necesidades, no desde el yo creo/puedo.</li> <li>• Conocimiento de las cadenas existentes en el territorio.</li> <li>• Seguir un ciclo de vida: Esposo/esposa, universidad, ciudad.</li> <li>• Internet para aprender rápido y gratis, consultar conexión.</li> <li>• Contactos fuera del territorio</li> <li>• Oportunidades claras de negocio</li> <li>• Educación financiera: Finanzas personales, finanzas de la empresa.</li> </ul>	<p>Atender pedidos rentables. Economía de escala, acopio, logística.</p> <p>Capital de W</p> <p>Conexión con mercados grandes.</p> <p>Cierre de brechas técnicas, tendencias.</p> <p>Cambio de mentalidad “puedo crecer más”</p> <p>Equipo que lo sustente</p> <p>Algunos muy solitarios aún si es asociación: líder.</p> <p>Conocimiento para apertura de nuevos mercados.</p> <p>Encargado de comercialización-mercados canales.</p> <p>Saber de costo: producto en Necocli, producto en Bogotá.</p>
<b>Frustraciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No le gusta y no sabe vender, falta de conocimiento y recursos marketing digital.</li> <li>• Socioemocional: dignificación, reconocimiento, apoyo del círculo cercano y Plan de vida.</li> <li>• Ver la tasa de mortalidad de empresas, probabilidad de éxito baja para generar ingresos.</li> <li>• No encontrar un ecosistema que pueda soportar el proceso de incubación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fiebre por el emprendimiento</li> <li>• Dejar capacidades, cumplir la palabra, aclarar resultados.</li> </ul>



<b>Atributos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potencializar el modelo de rol en los docentes influyentes para hacer un efecto cascado.</li> <li>• Perfil emprendedor: mentalidad de crecimiento, características o perfil psicológico del emprendedor.</li> <li>•</li> </ul>	
<b>Solución</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientación con información para identificación de oportunidades pertinentes, tendencias.</li> <li>• Perfil desde el emprendedor, mentalidad.</li> <li>• Programas de educación financiera, capital semilla.</li> <li>• Incubar personas más que empresas.</li> <li>• Vitrina de empresas con agrupadores, acompañamiento técnico</li> <li>• Trabajar para incubación desde el colegio con mentalidad emprendedora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos y alianzas para procesos tecnológicos y dispositivos electrónicos, conectividad plataformas digitales para comercialización.</li> <li>• Acompañamiento técnico, financiación y crédito.</li> </ul>
<b>Aliviador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyo socioemocional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formación especializada y específica,</li> <li>• Fortalecimiento comunitario, Gobernanza y organizaciones sociales y normatividad.</li> <li>• Conocimiento en procesos de innovación.</li> </ul>
<b>Potencializador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Red de influenciadores empen emprendedores</li> <li>• Podcast para acercar historias</li> <li>• Acciones deliberadas con enfoque de género</li> <li>• Cultura de emprendimiento desde el colegio</li> <li>• Empresas anclas: personas anclas, referentes.</li> <li>• Fortalecimiento de docentes para que sean influenciadores positivos hacia el emprendimiento</li> <li>• Capital semilla, vinculación y cambio de narrativas en el territorio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro de escucha socioemocional.</li> <li>• Espacios sofisticados de comercialización o de mayor magnitud, formalización, capital humano calificado y estable, socios estratégicos, ecosistemas.</li> </ul>



<b>Objetivos estratégicos asociados a los sueños.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajar de forma simultánea incubación, aceleración y emprendimiento.</li> <li>• Gestar asociatividad, integración generacional e incorporación de tecnología.</li> <li>• Aumentar ingresos generales de los emprendedores, proyecto de vida, ser saber y hacer cómo intención, integrar a emprendedores (habilidades socioemocionales, OSO)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generación de ingresos sostenida, palancas: mercado-producto mínimo viable más oportunidad de mercado, más tecnología.</li> <li>• Emprendimiento es un apalancador de los proyectos de vida.</li> <li>• Servicios BPA, experiencia del cliente, marketing digital, activo, contable, financiero, logístico.</li> <li>• Fortalecer capacidades para presentarse a convocatorias de financiación y formulación de proyectos (en asociatividad)</li> </ul>
<b>Metodología</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Luker: acompañamiento técnico cacao y aliado comercial para comprar cacao.</li> <li>• Aurelio llano: experiencia en incubación, emprendimiento de café y pecuarios.</li> <li>• Padrino: Mentor que le escuche y anime, le muestre el mundo, los fracasos: influencers.</li> </ul>	<p>Descubrir en etapa temprana el proyecto de vida del joven ¿se proyecta cómo emprendedor?</p> <p>Ecosistema: asociativos – infraestructura productiva, individuales-alianzas empresariales, movilizar la institucionalidad.</p>
<b>Responsables</b>		<p>Luker: transformación e inclusión en otros puntos de la cadena de valor.</p>
<b>Otros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizaciones que apoyen de forma constante</li> <li>• Claridad de las implicaciones de ER no es igual a ER Joven del éxito</li> <li>• Narrativas de pobreza no es igual a narrativa de startups</li> <li>• Mentalidad de abundancia</li> <li>• Modelos a seguir</li> <li>• Casos de éxito que sirvan de referentes y casos de fracaso para aprender.</li> </ul>	<p>Recursos tecnológicos, apuesta por vincular a otros en su negocio.</p> <p>Financiamiento - Diversos instrumentos: Deuda, capital.</p> <p>Identificación de oportunidades de mejora.</p> <p>Capacidad: Infraestructura. Productos, recursos, para abarcar un mercado urbano.</p> <p>Apoyo de entidades de forma permanente.</p>