



Workforce Solutions

IMPACT HUB Houston

MC MASSCHALLENGE

BOOTCAMP PARA MUJERES EMPRESARIAS

Workforce Solutions is an equal opportunity employer/program. Auxiliary aids and services are available upon request to individuals with disabilities. (Please request reasonable accommodations a minimum of two business days in advance.) Relay Texas Numbers: 1.800.735.2989 (TDD) 1.800.735.2988 (voice) or 711

Workforce Solutions es un empleador/programa de igualdad de oportunidades. Las personas con alguna discapacidad podrán solicitar asistencia y servicios auxiliares. (Por favor solicite acomodaciones razonables 48 horas con anticipación.) Retransmisión de Texas: 1.800.735.2989 (TDD) 1.800.735.2988 (voz) or 711

Día 1 - Transcripción

Live captioner standing by.

>> [Música]

(Subtítulos empezando)

>> [Música]

(Ingresos y egresos)

>> [Trabajo individual]

>> Muy bien.

Vamos a la recta final.

Nos da un vistazo y después tomamos tiempo para contestarla.

Los últimos dos bloques te los voy a platicar.

El bloque ocho tiene que ver con

cómo vas a medir el éxito o el progreso de tu negocio.

Si todo funciona, ¿cómo sabemos que está funcionando?

tiene que ver con ventas.

Tiene que ver con ingresos,

porque puede ser que estés vendiendo mucho

pero mucho con descuento o vendes unas cosas premium

otras baratas.

¿Cuántos clientes nuevos tienes?

¿cuántos usuarios tienes en tu plataforma?

¿cuántos seguidores?

¿cuántas descargas?

¿cuánto hay en tu inventario?

no todo se aplica para todos los modelos.

Tienes que pensar para ti, ¿cuáles son esas dos o tres métricas

o indicadores que te van a decir

si estás avanzando o no?

¿cuántos pedidos te hacen al mes?

¿cuántas cotizaciones te piden al mes y luego te rechazan porque estuvo muy caro?

¿Cómo vas a medir si está funcionando tu modelo?

por último la parte más -- bueno aquí les comparto algunos secretos,

cuantas descargas, cuantos usuarios, cuánta gente renovó su suscripción, etc.

el bloque más difícil se llama la ventaja injusta, unfair advantage

en inglés.

Generalmente lo dejamos en blanco para ir desarrollando después.

Pero esta parte se refiere a, ¿ que es aquello

que tú tienes que los demás en el mercado no?

y que hacen que tú tengas una ventaja "injusta" -- no es injusta -- sobre los demás?

es algo que te hace único.

La ventaja injusta

no se puede copiar fácilmente.

No se puede comprar fácilmente.

Tú la tienes y los otros

probablemente nunca la tendrán.

Ejemplo:

Yo tengo información clave.

Yo tengo la receta secreta del -- bueno -- no puede ser

la receta secreta del pollo de Kentucky

porque viola la confidencialidad.

Pero es una receta secreta de algo, la ventaja injusta que tiene Coca-Cola con su fórmula,

Kentucky, ese tipo de cosas.

Yo tengo información que nadie tiene.

Yo tengo la recomendación, el aval,

el apoyo de una autoridad clave.

El café que yo vendolo compra el más experto de café del mundo, él me avala.

Como los típicos comerciales de 8 de cada 10 gatos

prefiere Whiskers.

¿ Quién es esta autoridad máxima en el mundo que avala tu servicio?

puede ser que tú seas la autoridad.

Yo desarrolle el método tal.

Aunque otros aprendan

a hacer el métodoque yo tengo,

aunque otros compren mis libros,

nadie va a saber más que yo porque yo lo inventé.

Es una ventaja que nadie más va a tener nunca en la vida.

Es muy difícil que te lo puedan copiar,

o que puedan comprar,

que puedan compararse conmigo,

por eso es que se le llama la ventaja injusta.

En la parte más difícil.

No se establecen.

(corrección)

No se estresen.

No podemos dejar en blanco.

Como nos quedan 3 minutos vamos a darles

unas recomendaciones finales.

Este lienzo nos permite explicar

en una sola hoja cómo funciona mi modelo de negocio.

Convencer a los demás que inviertan dinero,

que formen parte de mi equipo,

que se unan con otro producto

o servicio a mi oferta, etc.

debes de hacer un lienzo por cada segmento de cliente.

Hay que hacer

uno para cada uno porque van a funcionar diferentes.

Para uno, unos canales, para otros, otros canales.

Recuerda que este canvas

se modifique constantemente,

no tengas miedo de mover,

por eso los amos mucho con post-its.

Es algo que va a cambiar constantemente.

Algunos tips que te dejo:

No le echas mucho coco,

no tienes que dedicar seis horas a pensar.

Hazlo rápido

para que puedas establecer las cosas clave

y luego vas modificando.

Está bien dejar lo que es en blanco,

si no tienes la respuesta no te preocupes,

sáltate otra cosa

y luego sigue pensando como poder rellenar ese bloque.

no tengo canales, no tengo la forma de distribuir. Alerta.

Tienes que encontrar la forma de distribuir.

El canvas está basado en el presente,

lo que es hoy tu negocio porque si piensas en lo que vas hacer en seis años

que tienes un algoritmo, ese canvas no te va a funcionar ahorita.

¿ Como puedo avanzar hacia después?

y obviamente siempre está centrado en el cliente.

Me queda 1 minuto,

y vamos a cerrar la segunda sesión

y no se si tengan alguna duda o no sé si quieres dar unas

indicaciones Michelle.

>> Podemos tomar dos minutos para preguntas.

Aprendo muchas cosas aunque sea de este taller o de Design Thinking.

Por favor tomen

tiempo ahorita para preguntarle a Paloma.

>> Super.

Ahorita al final

ya que nos veamos para el último taller

les voy a compartir todo: Presentaciones, documentos,

voy a enviar una liga para que la puedan tener y lo puedan descargar y

lo voy a compartir con el equipo de Work Force

y lo puedan distribuir después.

>> Última llamada?

>> Muchas gracias Paloma y lo que sigue es -- acabamos de terminar el taller de Canvas y el de Design Thinking, regresamos a las 12:30,

se puede regresar 3 minutos antes,

para próximo taller de como registrar sus negocios y vamos a cambiar

de presentador.

Vamos a tener a Mimi Gutiérrez y luego otro break y luego regresar

Paloma con nosotros y por ahora

Paloma muchísimas gracias

y para todas las participantes por favor

si pueden dejar abierto el Zoom

sería más fácil es va a poner otro timer

con 30 minutos pero si tiene que salir con que entran otra vez está bien

y para las que no han terminado la encuesta -- María,

tienes la mano levantada.

>> Me puede mandarla por correo electrónico?

no puedo con mi computadora.

>> Claro.

Pueden tomarse este tiempo para agarrar sus lonches,

regresen aquí unos minutos antes de las 12:30.

Gracias.

>> [Descanso]

>> MICHELLE: Ahorita te lo mando Mar[ia.

>> Gracias Michelle.

>> MICHELLE:

Bienvenidas de regreso,

vamos a reingresar a la sesión de hoy y las invito a que prendan sus video,

y si no está bien.

Otros minutos más antes de introducir a Nini.

>> MICHELLE:

Las que no tienen el video encendido

por favor pongan en el chat que ya están de regreso.

buenísimo empezando una próxima sesión.

Empezamos el día hablando sobre lo del Design Thinking

pensamientos del diseño y seguimos

a la sesión de la introducción de Link Canvas,

otra opción al plan de negocio tradicional

y esas dos sesiones fueron lideradas por Paloma García.

Ahora vamos enfocarnos un poquito más sobre cómo registrar

tu negocio y este taller va a ser

especialmente para empresas pequeñas

incluyendo cómo solicitar tu EIN,

elegir la estructura legal apropiada para tu negocio

y solicitar licencias y permisos

que tal vez vas a necesitar

ya cuando ha gastado así como oficial entonces para esta sesión

tenemos a Nini Gutiérrez, un Small Business Coach

con la organización de Baker Ripley (suena como),

y me encanta el trabajo que haces con la comunidad,

y gracias por liderar

Esta sesión y tenemos a mujeres emprendedoras

listas para observar y aprender

lo que las vas a compartir hoy.

Te paso el escenario y voy a dejar compartir mi pantalla,

avísame si puedes compartir la tuya para tu presentación.

¿Sólo estaba levantando la mano para el check-in?

>> nada más para decirle que aquí estoy.

>> Gracias.

>> NINI:

Buenas tardes a todas, gracias a Michelle, de Impact Hub Houston.

Estoy aquí para

hablar sobre cómo formar un negocio aquí,

primero de todo antes de empezar quiero hacer una pregunta.

¿ Todas están aquí en Houston?

Si no están aquí en Houston

me dejan saber por qué como somos un grupo pequeño

voy hablar más

para que tenga los recursos aquí localmente. ¿Cierto?

el nombre es Nini Gutiérrez como dijo Michelle,

parte del programa de conexión empresarial de Baker Ripley,

y nuestro objetivo es poner recursos y capital a

personas que están empezando un negocio para nosotros

es importante ayudar a los emprendedores

y más que todos los emprendedores

de habla hispana en nuestra ciudad y sabemos que muchas barreras

y no siempre los recursos necesarios,

muchas gracias a Michelle

por hacer esto en español.

Es algo muy importante para nuestra comunidad

y más que todo para las mujeres

emprendedoras.

Yo tengo más de cinco años

trabajando con

pequeñas empresas en la ciudad.

Antes de ser entrenadora de

pequeños negocios con Baker Ripley

hacia pequeños préstamos con otras organizaciones

sin fines de lucro y donde los pequeños negocios

a conectar con capital.

Y antes de eso más o menos de 10-15 años en industria financiera

con un banco local entonces también tengo un poquito de experiencia

en finanzas.

Bueno, vamos a empezar.

Quiero que usen el chat.

Vamos a ver de lo que voy hablar hoy,

el porqué comenzar un negocio propio y las ventajas.

Vamos a repasar un plan de negocio muy brevemente.

no tenemos mucho tiempo y ya sé que vieron el Link

Canvas

y también lo tengo aquí para repasarlo rápidamente

porque es muy importante como ya saben esas cosas antes de ya hablar de la estructura legal,

el EIN y códigos de SIC en NACIS.

No tengo mucha información porque quiero ver que industrias están ustedes

y podemos hablar un poco más individualmente.

Creo que va a haber

tiempo para hablar de los permisos y licencias

que necesitan todas.

¿ Por que empezar un negocio propio?

si me pueden poner en el chat las razones por las cuales

ustedes quieren empezar un negocio propio,

las mujeres aquí.

>> MICHELLE:

y si no tienen acceso al chat

y prefieren destapar su micrófono también lo pueden hacer.

>> NINI:

¿ Más ingresos?

Sí.

>> a mí me gusta hacer casas decorativas pero realmente lo que me interesaba

extraer el negocio de mi mamá acá,

hace tamales y gorditas, champurrados de todos los sabores

y quesadillas y siempre he tenido

el gusto de traerlo para acá

junto con ella.

Lo que no tengo mucha información,

y lo que también -- quisiera ver,

por lo que yo estoy haciendo es con lo que pasó por el Covid,

quedaron mal, perdieron sus empleos,

y esto me aventó a decirles -- hasta meda mucho sentimiento --

ya que tenga mi negocio se vienen conmigo.

>> NINI:

Estamos creando oportunidades y me parece excelente y es una de las razones,

crear un negocio familiar

o para personas en su comunidad

que necesitan ingresos.

>> Hay muchas personas que tenemos muchas ganas

y queremos hacerlo pero por falta de información

no tenemos las oportunidades que queremos ahorita tener.

>> NINI:

Me parece excelente. Veo aquí que también

es para ser independiente y no tener a alguien encima de uno;

no todo el mundo tiene la habilidad de ser un buen jefe

y eso también es una de las -- un momentico --

eso es muy importante.

Obviamente la independencia económica es muy importante,

y el por qué la gente lo hace.

Influencia como dice usted, contratar a otras personas y poderlas ayudar

y darles seguridad,

poniendo en práctica un hobby que siempre ha querido hacer.

Y también satisfacción.

Uno tiene la satisfacción de poder hacer algo.

A veces las personas nacen para ser jefes

o ser dueños de negocios y dirigir

y esto también es muy importante.

Es bueno saber el por qué uno quiere ser su propio jefe.

Voy para allá y para acá con la tecnología, y me disculpan.

En la sesión anterior hablaron del Link Canvas.

Voy a hablar de un plan de negocios y les voy a poner en el chat un recurso que yo uso

que a mí me gusta mucho Para las personas que están empezando. Como ustedes saben

imagino que hay muchos recursos aquí en Houston, incluyendo a nosotros,

les podemos ayudar a hacer un plan de negocio

y también a personas que les gusta hacerlo ellas mismas.

Eso de mandar un recurso en el chat, liveplan.com

Y también tiene la opción en español.

Aquí pueden cambiar el video español.

Estarán personas que no necesitan mucha Y pueden hacerlo
ustedes mismas.

Un plan de negocio es muy importante porque las va a

guiar a través de cada etapa de su negocio,

al inicio para organizar su idea

y después para poner en función su idea

porque ya va a tener el plan de negocio

y ya pueden empezar a funcionar.

Les va ayudar a administrar el negocio;

el plan puede ser una guía para crecer también.

Recuerden que un plan de negocios puede cambiar. Es algo que se puede editar puede cambiarlo,

Es una forma de pensar en los elementos claves de negocio y si tiene preguntas me pueden parar.

También es esencial para atraer fondos con socios nuevos inversionistas,

nunca saben cuando ustedes estaban con alguien que se interese

y les pregunten, ¿ tiene un plan de negocio?

¿ tiene algo por escrito para ver si estoy interesado para invertir?

he tenido muchas personas que conocen a alguien en los eventos de networking

y hay alguien interesado en inversión.

¿ Tiene su plan de negocio?

mándenlo.

Y le pueden hacer cambios.

El plan es una herramienta que van a utilizar

para convencer a las personas de que trabajar con ustedes

hoy invertir en su

empresa es una elección inteligente

porque el plan de negocio

les va a mostrar esas personas su resumen ejecutivo

que a veces solamente uno puede entregado resumen ejecutivo

o usar eso como una base para presentar su negocio.

Resumen ejecutivo

muestra todas las partes importantes de su negocio.

También va a tener la descripción de la compañía;

va a tener un estudio de mercado extensivo, ¿cierto?

van a poner el objetivo de mercado,

los datos demográficos, las personas clave

para el negocio y definir los productos y servicios.

Van a poner los planes de publicidad de ventas,

si van a tener un equipo de ventas,

si van a usar redes sociales también va a mostrar su estudio

organizacional. Va a ser jefa?

¿ cuantos empleados?

¿ tiene un negocio de comida?

¿ un manager, chef, dishwasher?

un asistente de cocina, mesero, todo es muy importante porque si va a poner esa información.

Iban a determinar si van estar involucrados o no

las operaciones día a día

y también dentro del plan de negocios van a tener

un estudio financiero muy extensivo.

Y, es la parte más difícil del plan de negocio

porque queremos saber como le va a ir

económicamente,

entonces las proyecciones financieras son

muy importantes.

Esto les va a mostrar 4 de enero

necesitan inicialmente, cuantas ventas se tienen que hacer al mes

para poder tener una ganancia por lo menos

o el primer año hacer un break-even,

yvan a poder determinar si van a necesitar préstamos

y el capital que necesitan,

tal vez más de lo que pensaron

para empezar el negocio y ahí dice de dónde viene

el capital y pueden buscar inversionistas,

préstamos, crowd funding,

dependiendo de la ruta

que quieren tomar lo más inteligente para su negocio.

Éstas son las cosas más importantes del plan de negocio.

Como les dije no tenemos mucho tiempo para

ir por cada sección pero yo tengo

muchos templates y en el liveplan

que les envié tienen ejemplos que pueden mirar las puedo enviar ejemplos

de un plan y otra cosa que quiero decir

del plan de negocio es,

muchas personas dicen qué tan largo tiene que ser?

no tiene que ser de un largo específico, depende de

cada persona.

La importantes que tenga la información necesaria,

más que nada las proyecciones financieras explicado.

Un señor iba a ser camionero y no había mucho de eso.

Camión, transportación, carga para acá, para allá,

mercadeo, y fue muy fácil, cinco páginas.

Entonces básicamente --

y fue rapidito, cinco páginas. ¿Cierto?

y las finanzas serán básicas, le entraba dinero, salía,

no tenía muchos gastos y tenía personas que dan 20 páginas de plan de negocio.

Ninguno es correcto o incorrecto, todo depende del negocio.

Imagino que esto ya lo vieron. ¿Cierto?.

Les quiero demostrar esto porque es esencial,

Y no sentirse presionados.

Me parece un punto muy bueno para comenzar imponer sus ideas

(corrección) Y poner sus ideas en papel.

Es muy importante para que ustedes puedan saber el valor,

el segmento, quiénes son sus clientes --

no voy a repasar mucho porque lo acaban de ver --

La relación con el cliente, ingresos, estrategias

para obtener el valor. ¿ Como voy a tener dinero para cada segmento de los clientes?

y los recursos que es muy esencial.

Si voy a tener un local físico,

maquinaria, socios claves,

con quién voy asociar en la comunidad,

que recursos tengo, actividades y fuentes de ingreso.

Hoy mente ya repasar honesto y no quiero repetir.

Y la estructura legal de negocio, un corto análisis,

y lo primero que tiene que pensar es qué industria para empezar ustedes?

¿ va a ser una industria de alimentos?

¿ construcción?

¿ tecnología?

¿Cierto?

¿ Cuáles son los riesgos que enfrentan las

empresas en esta industria?

es hacer un análisis

y cuando ya tengan el business link canvas,

ya tendrán las respuestas a estas preguntas. ¿Cierto?

Pero es muy importante

porque cuando se pone determinan esta información ya pueden consultar

siempre si tienen acceso con un abogado

o/y un contador.

¿Cierto?

Un contador les va a permitir si van a entrar

en una industria de tecnología y va a estar desde la primera fase,

y ya tendrán dinero de inversionistas,

entonces un dba no es la mejor opción -- y vamos a repasar esto --

de pronto tiene uno que hacer una corporación. Entonces es importante un contador y un abogado si es una industria como estoy diciendo de tecnología o algo más grande, le pueden hacer los documentos como tienen que ser más que todo para una corporación en donde varios miembros y ahorita vamos a hablar de eso.

Entonces quiero decirles que es importante el contador. ¿Por qué? depende de cuánto dinero van a hacer al año, si ustedes van entrar en cierto negocio -- perdón -- ellos van a saber si va a haber un ingreso en que estructura tiene que estar dependiendo de los ingresos del negocio porque cada estructura legal tiene diferentes -- como se dice -- estipulaciones con los impuestos y por eso los contadores son esenciales cuando se tome la decisión.

Pueden empezar con una estructura legal como un dba, y a la medida que crece el negocio van a ir cambiando esto, el contador los puede asesorar con estos cambios.

Después de estos análisis y la conversación pueden registrar su empresa.

Vamos hablar un poco de esto.

>> MICHELLE:

Pueden poner sus preguntas en el chat.

>> NINI:

El dba es lo más básico. (hacer negocios como) (por sus siglas en inglés).

Es simple, costo bajo,

y lo pueden registrar en Harris County, \$17 o \$22 si es notariado.

Si algo pasa de la casa hay seguros pero también pueden demandarlas

y porque solamente tienen un dba la demanda puede afectar sus recursos personales.

Esto puede afectara alguien que quiera vender comida.

Es una buena opción si están empezando pueden empezar aquí pero mientras están creciendo si van a abrir un negocio

y apenas van a empezar a vender pasteles lo pueden hacer desde la casa.

Digamos cuando quieran abrir un restaurante

tal vez ya no es una buena opción quedarse con un dba y el contador les va a decir lo mismo y es hora de hacer un Llc.

¿ Una pregunta?

>> MICHELLE:

Para clarificar, ¿ se puede registrar el dba antes del Llc?

>> NINI:

Si usted no tiene pensado en hacer un Llc, digamos que no tienes dinero y va a hacer pasteles un año, hacer un dba para tener un nombre registrado y pueda tener una página de negocios en su nombre tarjetas con el nombre del negocio.

Si tiene la intención de establecer un Llc, entonces primero establezcan el Llc.

>> Para tener un carro de comida, en una traila, ¿ cuál es el permiso que necesitaría?

>> NINI:

Eso vamos a hablar de los permisos, y le voy a responder la pregunta.

Sigue el Llc, (limited liability corporation) y aquí aparecen los enlaces, flexibilidad tributaria y protección legal es la ventaja.

Si lo van a demandar no pueden ir sobre sus cosas personales.

Temen ya usted cuando tiene un Llc, debajo del Llc puede ser un dba, el ejemplo que le voy a dar es este:

Yo tengo una persona que quiere hacer un food truck,

o un carrito como decían. Para registrar el Llc debajo de Gómez Llc pero el nombre del camión es otro, Tacos Buenos. ¿Cierto?

Iba a registrar el dba debajo de Tacos Buenos porque van a tener una troca número dos.

Todo es debajo de la sombrilla del Llc, como preguntaba Michelle,

a veces es mejor hacer el Llc primero y después un dba si sabe que la compañía va a ser más grande.

El LLC es con el estado, no el condado, y aquí están los enlaces para eso.

El Estado les va a pedir la información y van a tener que tener un agente registrado.

Para las personas que de pronto no tienen documentos siempre le sugiero que tengan

un agente registrado que este documentado, que tenga un número de Social Security

si pasa algo y no Estado esté presente esa persona puede ser la encargada del LLC y hacer trámites

Si no están.

Me perdonas que estoy saliendo.

Yo sé que no todo el mundo empieza con \$300 para registrar su nombre.

Entonces, es mucho mejor si pueden.

>> MICHELLE:

Si hay está pensando -- tal vez no tienes todas las ideas -- pero si piensas que vas a tener más de un negocio en el futuro, ¿recomendarías hacer un LLC con varios (hacer negocios como) o un LLC para cada negocio?

>> NINI:

Depende de la industria.

Tiene que ver con el dinero del ingreso es por eso que un contador después de aconsejar cuál es mejor para los impuestos.

¿Cierto?

Podemos estructurarlo

con varios LLCs porque cada negocio

les va a dar ingreso que les va

a ayudar a deducir más de los impuestos en lugar de sólo uno.

Si tienen varios negocios debajo de más de un LLC pueden deducir más

de los impuestos y tienen pensado hacer varios negocios y saben que van a tener varios ingresos

es mejor hablar con el contador para ver qué estructura puede favorecerle a la hora de los impuestos,

es lo más importante.

Pero y si es algo que supuestamente como me dicen que alguien quiera hacer un food truck,

un LLC que está bien y hacen el dba por debajo.

Y sí, hay forma de cambiar del dba al LLC.

Digamos que tiene un negocio que se llama Mi Fogón con un dba

y necesitamos hacer un LLC porque estamos creciendo,

ya sus ingresos están subiendo.

Entonces, ya vamos a tener un LLC

Por ejemplo Gómez LLC y voy a Harris County,

y les digo cancelen Mi Fogón, y hago Gómez LLC, dba Mi Fogón.

Entonces pueden adoptar el dba después.

¿ Me expliqué bien?

Nosotros podemos ayudar con el dba y con el LLC.

Si es una compañía que está empezando y no tienen ingresos ni nada así.

Podemos hacer el dba y el LLC a menos de que sabemos que va a tener medio millón de dólares en un año.

El dba -- tengo una pregunta en no están confundidas -- el dba cuesta \$17 y el LLC \$300.

El dba se hace con el condado solamente, es para registrar su nombre

de negocio. El LLC lo hace con el estado de Texas.

Y es para más protección.

Si algo pasa y alguien la demanda a a usted,

el dba no ofrece protección,

les puede quitar sus cosas personales menos la casa. Con el LLC

que solamente pueden quitarles los assets (los valores) del negocio.

Cuando negocio va creciendo el LLC es mejor para los impuestos.

¿Cierto?

Para tener más deducciones

y ayuda con los impuestos.

Espero que esto les haya ayudado.

En general las corporaciones ofrecen la ventaja

de poder hacer negocios internacionales. El LLC es para

negocios nacionales.

La corporación también ofrece protección como el LLC,

si los demandan están protegidos personalmente.

una de las ventajas, y yo creo que la única que he visto,

es que tiene que tener la junta directiva.

Su negocio tiene que tener

una junta directiva

y tiene que mantener un récord de reuniones y decisiones que se hagan en esa junta directiva.

Usted no tiene autonomía de tomar decisiones. ¿Cierto?

Tiene que tener una junta directiva hacer minutos de sus reuniones y todo esto escrito.

Otra cosa es que las corporaciones en ser públicas.

Si usted está en un negocio de tecnología

o un negocio que usted quiere hacer público

para que los ilusionistas pueden tener stock (acciones)

y todo eso tiene que ser una corporación.

¿Preguntas?

Y con la corporación también tienen ventajas en cuestión de impuestos.

En un caso de contador dijo que estaban haciendo mucho dinero y perdona mucho en impuestos porque no estaban bien los impuestos y cambiaron a una corporación.

Cuando ya tengan un LLC y una corporación

tiene que tener un EIN (por sus siglas en inglés) Employee Identification Number (número de identificación del empleador).

El EIN es para usar si tienen empleados y tienen que darles

el número para que hagan los impuestos.

Para sus impuestos, para préstamos de bajo de negocio

y obviamente como les dije

los documentos corporativos para un LLC o una corporación.

Es muy importante.

A veces he visto negocios que aunque no tengan un LLC sacan un EIN

para hacer sus documentos y trámites, abrir cuenta de banco en usar su social security o tax ID.

Miren el EIN como si fuera un número de identificación como el social pero para negocio.

Le llegó una carta cuando solicitan el EIN,

y ahora es electrónico,

y pueden empezar a

hacer todos los trámites, abrir una cuenta de banco,

usar el número para impuestos de su negocio,

Y si tienen empleados para preparar los impuestos de los empleados

y ya estarán en la nómina (payroll).

>> MICHELLE:

Nini, entonces el número de identificación de negocio, EIN, no se necesita para el dba?

¿Correcto?

>> NINI:

Es obligación tener un EIN para los impuestos pero por ejemplo nosotros tenemos un dba con mi mamá

e hicimos un EIN porque quería hacer las aplicaciones que vinieron del gobierno para recibir ayuda con el EIN y no con el número social de ella.

Se puede sacar pero no es necesario.

>> Disculpe, ¿qué diferencia hay entre el EIN y el seguro social?

>> NINI:

El EIN es para el negocio y el seguro social es para usted como persona.

>> Pero cuando uno hace los taxes, ¿no se perjudica?

¿tienen que meter los dos?

>> NINI:

Puede usted poner los dos.

Usted va a poner su social para los impuestos en general y luego para el Schedule C que se usa, usa el número de negocio.

Es bueno tenerlo pero no lo necesita. Para el LLC sí necesita poner ese número.

>> Pero cuando uno está empezando, ¿no necesito sacarlo?

>> No.

>> MICHELLE:

Mi marido tiene una compañía que hace mercadotecnia y como va empezando, el primer año que tuvo trabajo no se registró como LLC y no necesariamente tuvo muchos ingresos ese año entonces al fin del año, cuando le tocó hacer sus taxes, lo hizo como su mismo nombre pero agregó una sección como quiera con los gastos de negocio, especial porque estuvo trabajando de su casa, etc. entonces no vamos a ir super en detalle en este taller sobre esas cosas pero lo podemos practicar en otras sesiones del boot camp también.

>> NINI:

Super.

Otro número importante, yo le digo el NAICS code, standard industry classification fue reemplazado en 1997 por el NAICS, código

de la industria.

Dependiendo de la industria en la que usted está

se mete a este sitio web y puede buscar código

que se usa también los impuestos

y se creó --

se llama sistema norteamericano de calificación de industria

(por sus siglas en inglés es NAICS).

Este código se usa para

los Estados Unidos

y poder analizar la actividad económica

Para la industria

entonces cuando uno se mete al censo

o están buscando

análisis de un mercadode una industria específica este

código ayuda para que se puedan hacer esos reportes

y se pueda mirar como está

creciendo esa industria económicamente en el país entonces

ustedes se meten a ese enlace y pueden buscar diferentes

industrias y códigos pueden sacar el suyo.

Muchas industrias tienen debajo de ellos muchos sub industrias.

Digamos que están en la industria de comida de alimentos

y debajo de eso hay restaurantes, código de caterers,

food trucks,

producto que usted tiene de comida,

todo está debajo de la misma industria pero cada uno

tiene un número específico.

Otra razón es que cuando uno prepara los impuestos

se usa este número para que el gobierno sepa en qué industria está usted.

Porque ya saben el ingreso promedio de la industria y se pueden

comparar diferentes datos de los negocios,

es más que todo para investigación que se usa este número.

Y también es importante para versi usted puede hacer contratos con el gobierno.

también es ayuda a buscar clientes.

¿Preguntas?

es interesante cuando uno se mete al link

y vemos todas las industrias que van encontrar debajo de los diferentes números.

En el estado de Texas no se requieren permisos para negocios en general.

No hay una licencia de negocios como en otros estados.

No se necesita.

Ya depende más de la industria.

Se sabe que en la nuestra de comida se necesitan muchos permisos.

Hay otras industrias en donde no se necesita nada.

He ayudado a personas que hacen seguros,

solamente tiene que tener ellos mismos

su certificación y su seguro y sus licencias para poder hacerlo en el estado.

Uno mismo tiene que estudiar y sacar como bienes raíces (real estate.)

algo que quiero poner aquí es que es importante que saquen el sales tax permit con el state comptroller (impuesto sobre las ventas, tramitado con la oficina del Contralor estatal.)

hay personas que se esperan sacar esto encuentran que deben impuestos atrasados por las ventas hechas.

>> Perdón porque solamente yo hago preguntas.

>> MICHELLE:

Le prometo María que las demás también tienen preguntas similares pero no se atreven.

>> MARÍA: ¿Cómo saber qué elegir para comprar?

¿ como voy agarrar un carro si nada más quiero algo pequeño?

>> NINI:

Vamos a hablar de eso.

Si usted va a hacer un negocio de comida, y me pueden decir en qué industria y las puedo asesorar un poco.

para negocios de comida a varios permisos.

Usted como persona --

>> ¿entonces no compro el carro verdad?

>> NINI:

Después hablamos y después de digo cuál es el mejor momento.

Me alegra que está aquí.

Muchas personas hacen la compra grande que super excelente que pueda hacer eso pero es mejor asesorarse antes de hacer esto.

Hablemos primero.

Tengo una pregunta. ¿Cuál es la diferencia entre el EIN y el sales tax permit?

esto es muy importante.

Muchas personas escuchan la frase "tax id number." se usa el tax id para el EIN y para el sales tax.

El EIN es para tener un número de identificación para el negocio. Solamente.

Para abrir sus cuentas, para reportar sus impuestos, pagarle a los empleados.

El sales tax es el impuesto que usted le cobra a los clientes cuando compran comida o su producto, y se le da al Estado.

espero que esto aclare la pregunta.

>> MICHELLE:

mi mamá por ejemplo tiene un negocio registrado en el flea market,

lo tiene registrado como negocio y no tiene el sales tax permit y no puede cobrar el impuesto de ventas entonces cuando ella tiene que hacer sus ingresos al final del año,

a fin del año terminas pagando un poco más porque no les cobras de los clientes esas taxas

cuando estaban ellos comprando y como ella no hizo eso todavía a final del año

cuando le toque hacer los impuestos

le toca a ella pagar un poco más porque no se los cobró al cliente.

>> NINI:

Y a personas que no saben que tiene que hacer eso

y como les dije anteriormente, y van y sacan un permiso pero debe dinero, \$1000, \$2000.

¿Por qué?

porque usted tiene dos años en operaciones y no pago.

Entonces métanse al enlace que les voy a mandar para que puedan mirar

los requisitos para sacar eso.

Y como les digo hay algunas cosas

que uno no cobra, deteniendo la comida.

Hay varias cosas que tienen que mirar antes.

El food manufacturing de Texas, si les llaman, ellos las pueden ayudar y si no yo también puedo ayudar.

¿ Tienen alguna otra pregunta sobre permisos y licencias a quien el Estado

de una industria que no sea de alimentos?

Conéctense con nosotros.

Aquí están otro correo electrónico y teléfono

y este enlacees por si quieren hacer

una cita con los asesoresy aquí está el link para Facebook,

súper importante porque vamos a tener varios talleres.

En estos días, con diferentes temas para sus negocios en español y en inglés,

pueden seguirnos en Facebook, que pueden ver los talleres que tendremos el resto del año.

¿ Qué permiso se necesita para una lavandería y una tienda de la canasta básica?

no creo que tenga que tener ningún permiso específico.

Puedo mirar.

Les voy a dar mi número de teléfono.

Pero que yo sepa no creo que necesiten un certificado, o un permiso específico.

>> MICHELLE:

A veces hay otros tipos de permisos como que si vas a poner un sign

quedice tu nombre arriba de tu edificio a veces tienes que para un permiso por eso.

Son cosas más como del edificio comparado a lo del negocio.

>> NINI:

Exactamente.

Algo así me imagino que usted tiene que sacar un permiso de construcción.

Porque de pronto tienen que hacer alguna modificación

para el lugar pero se hace esto con el dueño del espacio.

Las compañías de letreros se encargan de esas cosas.

Les dejo mi celular, y mi teléfono me pueden llamar, me pueden mandar textos

y estoy disponible para ustedes y si quieren hacer un appointment

aquí está el link,

y pueden hablar con un asesor incluyéndome a mi.

Espero que les haya dado la información que necesiten,

y que esto les haya ayudado si tienen una pregunta

me lo dejan saber.

Gracias Michelle.

>> MICHELLE:

Tenemos una pregunta más.

Hiciste ya tu plan de negocios tu Link Canvas y ya estoy lista,

e hiciste las investigaciones sobre como registrar el negocio.

¿ Más más cuanto tarda para tener todo en regla?

El dba o LLC, EIN y cualquier otro permiso.

¿ Más o menos en tiempo cuanto se tarda?

>> NINI:

El dba y el EIN se saca el mismo día. El tax permit un poquito más.

No lo hemos hecho con clientes, no estoy segura.

Pero si ya registró el dba, el mismo día se lo dan y el LLC se puede hacer electrónicamente.

Mi cliente lo hizo el viernes y le llegó ayer por la noche electrónicamente.

Lo había hecho por correo.

Lo mandó al Estado y se demoró casi un mes.

El LLC se demora un poco más, un mes.

>> MICHELLE:

Y como tenemos otros minutitos más les quiero preguntar a los participantes.

Si vamos en línea, no recuerdo cuantas de ustedes ya están registradas.

Algunas ya están registrados con el Estado?

parece que no.

Bueno entonces que la información que tienen ahorita, ¿ tienen más o -1 idea de si prefieren hacer el dba?

¿ O si van a hacer el paso del LLC primero?

si lo pueden comentar o si les gusta abrir su micrófono.

>> MARÍA: ¿El más bajo es el LLC?

>> NINI:

El dba es de \$17 y el LLC \$300.

>> MARÍA: Y cuando mi empresa crezca entonces me voy al otro.

>> NINI:

Si señora.

>> Gracias.

>> MICHELLE:

Mañana vamos a platicar más de los recursos de financiamiento y eso

para los participantes pero Para lo de registrar como LLC; los \$300,

¿ tú conoces becas o stipends que estén disponibles para las personas?

>> NINI:

No, pero he tenido muchas personas que me han preguntado eso mismo.

Lo que he escuchado son de las cuentas compartidas

que tienen algunas organizaciones como las que -- se me olvida cómo se llaman "

-- como una tanda que tienen unas organizaciones. Michelle, yo le puedo mandar esa información

y ellas mismas ayudan para diferentes cosas,

para abrir un negocio, HAWC (Houston Area Women's Center) (por sus siglas en inglés), y United Way.

Estas organizaciones pueden ayudar para un enganche sobre una casa o un carro.

>> MICHELLE:

Hay que con el Estado y decir oiga pongan ayuda para el registro también, porque así comienzan las personas sus negocios.

>> NINI:

Varias personas me han preguntado esto este año.

Es lo único que les falta, tienen el producto y las ganas y las manos para hacer esto.

>> MICHELLE:

Otra pregunta de Ana, si empiezas con el dba, ¿ en qué momento se cambia al LLC?

>> NINI:

No me dijo el tiempo exacto pero el contador puede responder.

Perdón que no tenga una respuesta pero el contador ese que les puede ayudar con eso.

>> MICHELLE:

A veces he escuchado que si vas a vender más de \$10,000 en un año

definitivamente necesitas tener algo.

>> NINI:

No es una cantidad muy alta tampoco por eso siempre es bueno empezar con un LLC si tienes los \$300.

Pero ya depende de la etapa en la que estén.

Si van a generar más de 10,000 -- más de \$20,000 es un negocio bueno

y van a seguir creciendo entonces es mejor un LLC definitivamente.

>> MICHELLE:

Gracias. Nini me encantaría si puedes compartir un poco

cómo funciona lo de los business coaches que tienen Baker Ripley.

¿ Cómo funciona eso?

>> NINI:

Nosotros tenemos talleres y educación

con nuestras clases de emprendimiento,

en español y en inglés,

y también tenemos asistencia técnica,

asesores que están disponibles.

Tenemos tres asesores disponibles

para ayudarles con digamos

quieren hacer un plan de negocio,

podemos ayudarles con ese proceso,

abrir su negocio María,

registrarlo, hacer el plan estratégico.

Les di mi número y las puse aquí este link de bitli (suena como).

Todos tenemos habilidades de mercadeo, plan estratégico,

financiadas,

conexión a capital si necesitan un préstamo,

revisar su crédito que es muy importante para su negocio

y desde el principio podemos ayudar con eso

y si no podemos nosotros

tenemos muchos recursos y socios como Impact Hub Houston

que pueden ayudar con algo en donde nosotros no podamos.

>> MICHELLE:

Muchísimas gracias Nini

por compartir tu tiempo y por educarnos acerca de cómo

registrarnos y puede crecer el ingreso

y tener todo listo.

Para las participantes ahora vamos a empezar -- tenemos 15 minutos de otro descanso,

hagan lo que necesitan hacer.

Y las que no han terminado sus encuestas de inicio por favor, por favor tomen este tiempo

para terminar esto.

Y después,

al principio estábamos haciendo lo de Lean Canvas,

algunas lo hicieron en sus propias libretas y si tienen la oportunidad de ingresar

al Jam Board que preparó Paloma

y poder transferir lo que escribieron en sus libretas al Jump Board,

intenten eso porque así no pueden imprimir

después y después nos da la oportunidad de

revisar lo que han ingresado y darles feedback también.

Vamos a empezar a la 1:45 con el taller de creación de un equipo iba a regresar Paloma.

15 minutos y empezamos ya.

>> [DESCANSO]

>> MICHELLE:

Les voy a dar un minutito más y vamos a empezar el taller.

Si pueden regresar y prender sus videos. Es el último taller del día. Yeah!

Vamos a continuar con la creación de un equipo, atracción y retención de talentos,

las leyes de recursos humanos,

el cumplimiento y las mejores prácticas en sus negocios.

Yo sé que ustedes apenas van empezando

y no necesariamente van a tener empleados

pero es súper importante que vayan conociendo

porque cuando vayan creciendo

y tomando decisiones,

van a tener el primer empleado.

Y con eso se lo voy a pasar a Paloma García,

gracias por estar con nosotros.

>> PALOMA:

Esto devuelta compañeras! espero que me hayan extrañado

un poquito.

Espero que la última sesión ha sido buena.

No vamos a alcanzar a ver todas las cosas

para la creación de un equipo que tenemos una hora

para practicar pero vamos a

habla principalmente sobre dos cosas

y considero que pueden servirles

a ustedes en este momento

en el que van empezando que quizás todavía no tienen un equipo,

quizás ni siquiera tienen alguien con quien

lanzarse a hacer la idea.

Y tú estás solita,

y no sabe si vas a poder hacerlo sola.

¿ Cómo crear la base para tener un equipo super poderoso que

responda a las necesidades de tu organización?

vamos a explorar durante esta hora cuál es el rol que tú desempeñas en el equipo de tu negocio.

Y por otro lado vamos a tocar algunos puntos sobre qué elementos se tiene que tener.

Como emprendedoras pensamos que nuestro negocio es maravilloso

y nadie ama a nuestros negocios como nosotros como si fuera nuestro hijo,

hemos dedicado mucho tiempo,

esfuerzo y dinero y luego necesitamos a personas que nos ayuden,

Pero estas personas no quieren el negocio igual que yo.

Necesitamos construir un equipo fuerte.

Vamos a empezar con esto hoy.

Antes de entrar en los detalles, primero quiero poner sobre la mesa una diferencia importante,

me parece que es importante para nosotras para recalcar por qué vamos a

hablar de dos dimensiones de los equipos.

Por un lado sabemos que un equipo digamos en la dimensión de la organización,

son todas las personas que trabajan en esa organización, en esa empresa,

en ese negocio, en esa escuela.

Todo el personal.

Todos los puestos.

Todas las jerarquías.

Todos los tipos de trabajo que hacen.

Todas las personas que trabajan

en una organización

sería una dimensión esta palabra.

Pero antes,

quizás más importante,

está el equipo fundador o el equipo directivo.

Aquellas personas

que lanzan la idea

sería equipo fundador.

Aquellas personas que quizás aunque no son los que lanzaron la iniciativa

son las que dirigen día a día,

las que operan la organización en una línea más estratégica.

Quizás no son las que preparan los tacos

si nos las que deciden en donde ponerlos food trucks,

cómo administrarlos, sacar permisos.

Estamos hablando de las personas que empiezan los negocios.

Es bien importante para todas ustedes, sobre todo si alguna de ustedes apenas va empezando con su negocio,

pensar primero en el equipo fundador,

antes de pensar en el equipo más grande.

Tenemos que empezar en los primeros

que tenemos que echar esto para adelante y hacerlo funcionar.

Hay un estudio que por ahí les pongo en la presentación,

que nos menciona las tres

razones por las que principalmente fracasa un negocio.

¿ Que se te ocurre?

¿cuál de esas razones se te ocurre?

¿cuales crees que sean?

puedes ponerla en chat o compartir en audio.

Algunas las vimos en la mañana.

Voy a hacer, la escuela, cuéntame Yenny. Te voy a poner en el Spotlight.

>> Yo pienso que uno de los primero fracasos es falta de conocimiento,
falta de experiencia en el mercado.

Y como miramos a principio las personas con guantes sanitarios
es no estudiar bien el mercado al que nos estamos dirigiendo.

>> PALOMA:

Me encanta Yeni,
tienes toda la razón.

Muchos negocios fracasanéstas razones que nos comentaste,
digamos la razón número uno,
esto que nos convertiste.

Tu emprendimientono responde a una necesidad del mercado
porque no conocías muy bien el mercado, no estudiar las posibilidades,
nueva al oeste el precio,
todo tiene que ver con lo que vimos en la mañana.

Si no lo sacas bien,
tenemos una gran posibilidad que fracase tu negocio.

También puede fracasar por una falta de flujo.

Quizás es un negocio bien planeado,

pero no tienes cómo empezarlo,

empiezas con tus ahorros,

necesitas más inversión y no hay,

es una cuestión más financiera.

Quiebra tu negocio no porque no sea bueno

sino porque te falta flujo de dinero.

La tercer razón importante es que

el equipo que lanzó negocio no era el adecuado

y fracasa la idea.

Era una buena idea,

y era muy buen negocio

pero un equipo puede ser incorrecto

para ejecutar esa idea y hacemos que el negocio fracase.

Justo por eso podemos empezar hoy empezando

en este equipo fundador,

¿ quienes han de llevar este día que tienes la cabeza a la realidad?

esto lo vamos a hacer a través de un concepto que se llama

la gestión.

Antes de pasar a eso

me encantaría que me pongan en el chat

o comparten en el micrófono, ¿ que características creen

que debe de tener un equipo fundador exitoso?

¿ como debe ser este equipo que va a lanzar una idea a la realidad?

¿ que se les ocurre?

tiene que tener algo bueno que darle al mercado

y conocerlo muy bien.

Que se conozcan.

Que tengan el mismo objetivo.

Generalmente pensamos en los equipos fundadores,

como que a veces vemos

ejemplos en las noticias. ¿No?

el equipo lanzó una aplicación y recibieron millones de dólares en inversión y ¡guau!

son súper poderosos.

Pero no tiene tanto que ver con que sólo algunas personas pueden ser parte

de un equipo fundador,

alguien con un talento extraordinario,

sino la combinación de talento sedes lo que nos hace que un equipo fundador

sea extraordinario y aquí les voy a explicar de qué trata.

Todo negocio, según la Trinidad de la gestión, un concepto de un autor que se llama Ernesto Sirolli,

dice que todo negocio debe de tener un producto o un servicio fantástico.

Debe contar con una estrategia de ventastremenda, un marketing fenomenal,

y administracióny finanzas.

¿Como diseñamos un producto o servicio?

tiene que ver con lo que vimos en Lean Canvas.

Si tienes estos tres elementos, ¡bum! Vas a tener un negocio que va a durar muchos años.

¿Cuál es la mala noticia?

ninguna persona tiene la personalidad, el talento y la pasión que se necesita para lograr esas tres cosas de manera hermosa.

Hay emprendedores y emprendedoras que lo intentamos, yo medio malabareo el producto de las finanzas, hay algo en lo que destaco pero ninguna persona puede hacer las tres cosas bien

y esto nos da un primer mensaje

muy importante para todas ustedes

que están por lanzar un negocio o una idea.

Es imposible lanzar el negocio sola,

necesitas un equipo Líder que lo empuje contigo y este equipo

entras más pueda tener las tres personalidades, producto, mercadeo y finanzas,

más exitoso va a ser tu negocio.

Éstas tres personalidadesque les he destacado y que vamos a ver con más profundidad,

ven el mundo de una forma diferente.

La persona que esla persona de producto

es una enamorada de lo que vende.

Le sabe todo, de principio a fin,

todos los detalles,

cómo está hecho,

cómo funciona y se me pone la piel chinita

Se persona está 100% en la calidad de producto que ofrece.

Yo soy pésima para el marketing

porque mi producto es mi bebé y que me rechacen una cotización

me rompe el corazón.

¿ Como van a decir que mis tasas están feas?

necesitamos una persona de mercadeo, de ventas,

que se relacionan fácilmente con cualquiera

y hace muchos contactos

y puedan hablar con claridad,

hace muchos amigos,

no saben distinguir los beneficios para comprar tu producto

y no les duele.

Si este no, el que sigue, vámonos.

Están las tampoco contrarias, a veces el de ventas nos dice oye

está bueno tu producto pero le quitas la monita. ¡Nooo!

es la parte principal, ¿ como puede ser?

una persona dedicada producto 100%

no se puede dedicar a las ventas.

Muchos de nosotros hacemos todo, malabareamos todo.

La última persona, la persona de finanzas y administración

hace la magia detrás de que este negocio sobreviva.

La persona del mercadeo o de las ventas por andar vendiendo

puede estar haciendo descuentos

y ofreciendo paquetes y cómo te ayudo y el volumen y el de finanzas va decir no.

Lo que necesitamos es esto, iba a tener todo claro y en orden y cuando necesitamos saber ¿cuando ganamos?

¿cuando podemos repartir?

la persona de finanzas nos ayuda a poner orden y estructura

y nos ayuda a administrarnos.

¿Cuánta gente necesitamos?

te fijas como es bien difícil que una persona pueda tener

las tres cosas?

las tres cosas son súper importantes

y claves para el negocio pero es muy difícil que nosotros podamos tener las tres.

Quizás tengamos una muy fuerte, una media desarrollada y una pésima

pero ninguna persona que existe en el mundo tiene las tres de manera

extraña de nadie y si alguno de ustedes conoce a alguien me lo cuentan

porque es muy difícil.

Me parece que hay un comentario de Michelle.

Perfecto.

Quizás te estés preguntando bueno, ¿ cuál soy yo?

quizás algo de lo que te platiqué te ayuda a identificarte

con un perfil o con otro.

Pero quizás no te quedo tan claro.

Y lo que vamos a hacer

para darnos cuenta de cual somos,

vamos a ser un test,

como las que vemos en la revistas como la que se usa para describir tu personalidad.

¿Tienes personalidad producto, mercadeo o de administración?

yo les voy a ir diciendo las preguntas.

reparar la liga para que lo hagan cuando quieran y juntas

vamos a ir haciéndolo pregunta por pregunta.

Y como va a funcionar es así:

Vamos a hacer primero 10 preguntas

sobre el producto.

Si la respuesta a esa pregunta es "sí," marca en tu libreta una rayita o un puntito,

no puedes hacer con tus manos, vamos a hacer 10.

Si es no o no sé, no la cuentas.

Veremos después el total y me lo pones en el chat.

Vamos a empezar por las preguntas del producto.

Éste es el test que les voy a pasar.

Vamos a ver.

Número uno.

Cuando las personas critican tu producto, ¿sientes como si estuvieran criticándote?

¿te tomo mucho tiempo volverte experto en tu arte/ habilidad/ profesión? te dedicaste mucho tiempo a volverte el mejor?

¿Disfrutarías aprender de un experto en tu campo o área, aun cuando esta fuera muy estricto y demandante?

cuando experimenta dificultades financieras, ¿consideras desarrollar un nuevo producto o servicio?

¿apoyas tu producto o servicio aún cuando este no se venda bien?

eso que defendemos a capa y espada, está perfecto lo que yo diseñé a pesar de que la gente no quiere yo estoy equivocada.

¿Te encanta quedarte en tu taller, en tu laboratorio, en tu oficina aún cuando los demás ya se fueron para seguir trabajando sin distracciones?

Si sí, dedito arriba.

¿Está totalmente de acuerdo con la siguiente frase de Steve Jobs? Dice: No puedes solo preguntarle a los clientes que es lo que quieren y tratar de dárselos, para cuando lo tengas ellos querrán algo más.

¿Te inclinas naturalmente a tratar de mejorar cómo están hechas las cosas

o como se entregan los servicios?

¿sientes que tus productos o servicios somos más importantes de tu negocio?

y por último, ¿crees que en un mundo que cambia todo el tiempo

es importante tener la siguiente versión de tu producto o servicio desarrollo?

siempre estar listos para lo que sigue. Si sí, pones un puntito.

Okay.

Cuentenlos.

¿. Cuantos les salieron?

5, 3, 8.

>> MICHELLE:

Sólo cuentan si pusiste "sí."

>> PALOMA:

Exactamente. Janet, 5.

Si es "no," no lo cuentes.

Generalmente las emprendedoras que vienen a este tipo de cursos

están más preocupadas en aprender más del producto,

es común que no salga fuerte esta área,

salieron un par de 5, súper bien.

Vamos a ver ahora la sección dos. ¿ Eres una persona de mercadeo? Misma mecánica.

Número uno.

¿ Te gusta conocer las personas haciéndoles preguntas sobre sus gustos, sus necesidades

y realmente escuchando lo que tienen que decir?

Sí=un punto.

¿ Estas actualizada de las tendencias y desarrollos de varias inútiles y mercados?

¿ como se compara lo que vendes?

¿ que más hay en el mercado?

¿ consideras como tus fortalezas las habilidades como hablar en público, negociar, dar servicio de cliente?

si eres una persona que tienes estabilidad. Un puntito.

Cuando tienes una dificultad financiera, ¿ consideras desarrollar un nuevo producto o servicio para venderlo?

si es sí, un puntito.

¿ Estás interesada en crear campañas de promoción, publicidad, de comunicar tus servicios o productos?

¿ se te facilita usar diversos canales de comunicación por ejemplo teléfono, chat, WhatsApp, mensajes, Zoom, redes sociales?

¿ pones atención en tu apariencia y actitud?

si cuidas mucho cómo te ves, si te notas alegre o amigable.

¿ Te sientes cómoda aprovechando oportunidades para promocionarte a ti misma?

yo quiero hablar aquí, allá, un puntito.

¿ Si disfrutas de hacer networking, de conocer contactos profesionales, conocer otras personas? Un puntito.

Por último,

¿ te interesa investigar el mercado para mejorar tu producto o servicio?

Michelle, 8.

Ana, 7.

Altas las dos. a Michelle le salió más marketing que el producto.

Ninguna está buena o mala.

Por allí también Janet ya salió más alta la de mercadeo.

Perfecto.

Vamos por la última.

Vamos a ver si tú eres una persona de finanzas o de administración.

¿ Es una persona orientada los detalles?

no se te va ninguna coma, punto o acento.

María, por ahí tiene 9 para producto, super claro cuando nos contaste de tus tasas,

es una persona de producto.

Administración.

¿ Es una persona orientada a los detalles? Si sí, un punto.

¿ Eres analítica y lógica para resolver problemas?

estos son los pasos y este es el resultado, $1+1=2$.

¿ Naturalmente te gustan los números y finanzas?

te gustan los números y el dinero.

¿ Decentes cómoda manejando dinero?

(corrección)

¿ Te sientes cómoda manejando dinero?

encontrando el saldo de una cuenta, cobrar, te sientes emocionada por lograr un reto.

¿ Consideras importante que las empresas y negocios sin que tengan su situación financiera en claro?

¿ te sientes cómoda lidiando con proveedores, bancos, vendedores?

como el tema transaccional de los negocios.

¿ Te mantienes actualizada sobre asuntos y temas de la economía local que pudieran impactar tus finanzas?

te interesa ver los apoyos que hubo con el Covid por ejemplo y como acceder a ellos.

Un punto.

¿ Consideras que tienes el liderazgo y el criterio necesario para tomar decisiones financieras

en nombre de tu negocio y lo que pueda repercutiren los demás?

y por último, un. Si crees que puedes contar la historia de tu compañía de tu empresa

a través de su situación financiera,

si crees que se puede contar una historia diciendo que se conserva

y ahora tengo mil y ahora 1 millón.

Cuéntame qué te salió.

6.

Janet, 9.

Yeny, todo parejito.

No se trata de tener 10 en todo.

Desde mandar este test,

que consta de una manera muy honesta,

si sólo te dedicadas a una cosa Para hacer hermosa esa cosa, ¿ cuál es la que más disfrutas?

¿ quien haya tu rededor que pudiera sumarse a hacer otras cosas que quizás no disfrutes tanto?

aun cuando las puedas hacer.

Yo quizás puedo vender pero no lo disfruto,

me pone nerviosa ir a las citas con clientes,

no me gusta presentar las cotizaciones, siempre pienso que está muy caro, no me gusta.

Lo puedo hacer y lo he hecho pero prefiero dedicarme a diseñar el producto, a trabajar los contratos y ya.

Porque no tengo una socia que es bueno para los números, buenísima, pero no lo disfruta.

A ella le gusta es vender.

¿ En cuanto parte te sientes más cómoda?

¿ cuál es la que está más flaca?

¿ cuál es la que está un poco en duda y donde puedes complementar?

Algunos tips finales -- ahora les paso la liga para que lo puedan volver a hacer.

Identifica tu rol y cuál rol quieres jugar.

Busca quien te complemente.

Confía en que las otras personas van a ser lo que tienen para hacer que el negocio funciona y también delega.

Pudiera ser que las tres que salen súper bien, ¿ en cuál de estas actividades tu talento agrega más valor?

si puede ser que tú sepas hacer balances que puede llevar contabilidad, pero si sólo tienes ocho horas al día para trabajar, ¿ las quieres dedicar a hacer los balances?

¿ eres más talentosa para vender?

entonces tu talento genera más valor vendiendo el mejor busca a alguien

cuyo talento sea la parte de las finanzas y complementa.

Es difícil contratar a muchas personas

por eso empezamos a malabarear todo.

Busca personas que quieran empezar el negocio contigo

y busca que el equipo se complemente.

Muy bien.

Si tienen alguna duda me lo van diciendo.

Voy un poquito veloz para alcanzar

tocar los temas que les traigo preparados.

Por un lado está el equipo fundador,

somos quienes lo vamos a impulsar y tú al menos tienen una idea de que el rol

juega el equipo fundador y que te falta complementar.

Tenemos que pensar también en quien va a venir a ser el equipo con nosotros.

No solamente voy a tener a un vendedor y diseñador de productos.

necesito una línea de parrilleros, quizás seis mecánicos contratados,

Aunque sea un negocio familiar.

Por ejemplo una emprendedora que trabaja con nosotros tiene contratada al

toda su familia.

Vende banquetes y comidas,

y ella contrata a toda su familia en este trabajo.

Su papá hace la carne asada.

Su mamá hacer las empanadas.

Su hija hacia los postres.

Es un equipo que funciona

Para esta organización que ella tiene.

Una gran pregunta que nos hicieron antes, oye, ¿ puedes dar esta plática?

¿ como podemos atraer y retener talento?

si ya estoy lista para contratar a alguien, ¿, seguro que la persona

que voy a contratar este tan comprometida

como yo en este negocio?

voy a dar mi vida por el negocio.

Voy a dedicar 14 horas, 20 hasta el día, ni duermo por estar haciendo mis tasas, ni duermo por

Hacen los repelentes que hago.

Esto tiene todo que ver con dos cosas.

Por un lado, ¿ cuál es la cultura de trabajo en tu organización?

literalmente estoy hablando de la cultura de trabajo que hay entre tú y las personas con las que colabora

aunque no haya una empresa creada.

¿ Como te llevas con esas personas?

¿ como ejercer liderazgo?

porque tú vas a ser la líder.

Un equipo simple busca un líder y ese líder necesita siempre tener ciertas habilidades

para hacer que el equipo funcione y atraer y retener talento.

Por ahí va la idea de lo que estoy diciendo.

Te voy invitar a que pienses en tu experiencia trabajando en equipo.

Puede ser en la escuela.

Puede ser que no jugaba basquetbol.

Puede ser en un trabajo que tuviste hace poco.

Puede ser con tu esposo o Pareja.

¿ Como fue tu mejor experiencia en equipo?

¿ como la describirías?

¿ cuáles son las características de un equipo ideal?

el equipo perfecto, ¿ que me dirías?

Puedes ponerlo en el chat o por micrófono.

>> MARÍA:

Paloma, para mí las características del equipo es tener amabilidad.

Uno como líder, porque hasta para ser líder tiene uno que saber hacerlo.

A mí me gusta mucho ser líder en todo, y no trata las personas como no quiero que me traten.

Me ha tocado varias veces en los trabajos que tenido que me ha tocado la oportunidad de enseñar a las personas y yo les enseño que si ellas saben, el trabajo es menos para nosotros.

Para ser líder necesitamos saber serlo.

A mí me han tratado mal en trabajos y cuando me toca

voltear las cosas, me siento

bien capacitada para tratar a la persona

lo más suave necesario para que nos ayuden a sacar el trabajo adelante,

aunque no sea mi empresa mi trabajo.

Yo se que si ella me ayuda con el trabajo yo voy a

hacer menos.

>> PALOMA:

Me encanta todo lo que nos compartes María.

Tiene todo que ver con que voy a compartir a continuación.

Un gran equipo tiene que empezar con un gran líder,

y este líder tiene que tener ciertas características como las que nos acaba de

describir María.

Y que se ven reflejadas o que yo pudiera resumir

en estas cuatro cosas

que voy a compartir a continuación

De mi cosecha.

Tú le puedes poner otro nombre

pero que tenga sentido lo que te voy a compartir.

Un gran equipo tiene un propósito común en claro.

Una relación de confianza entre el equipo.

Una aceptación de la diversidad y promoción de la diversidad.

Y operan bajo un principio de colaboración radical.

Puede explicar cada una de ellas.

Cuando hablamos de propósito común,

cada miembro del equipo sabe para qué hace lo que hace y por qué

lo estamos haciendo en equipo. Todos tenemos en claro para qué hacemos

Lo que hacemos.

Si me pides que te ayude y me dice saca copias

pero no me dices para qué,

es muy fácil que yo diga bueno me vale si las copias salen chuecas,

ni me pagan también, empieza la resistencia.

Y si te digo, fíjate que lo que hacemos aquí es dar los cheques

a las personas que necesitan ayuda del gobierno,

está en nuestra oficina

y aquí trabajamos y las copias que tú vas a sacar

es el formato que le va a permitir a la persona que venga,

recibir el dinero que necesita

para darle de comer a sus hijos.

Tenemos un propósito común

que es importantísimo,

que las personas que vienen aquí puedan darle de comer a sus hijos

con los cheques que nosotros damos

entonces el trabajo que haces

sacar copias es importantísimo,

porque si la copia está mal hecha

me la van a regresar y no van a entender.

¿ Me explico?

tenemos todos un propósito claro del equipo,

y el propósito no sirve como brújula.

por ejemplo tengo un restaurante de tamales

y comida mexicana.

Las personas inmigrantes que extrañamos nuestra casa, nuestra cultura de familia,

tengamos la oportunidad de reconectar con el lugar de donde venimos

y acordarnos de cómo era. ¿No?

si yo tengo este propósito claro, mi cocinero,

y mesero, y administrador,

y contador, todos sabemos

que estamos ayudándole a reconectara las personas,

y las decisiones las vamos a tomar con la brújula de cómo logramos que la persona conecte

con esta experiencia mexicana por ejemplo.

Siguiente paso y muy importante

es el tema de una relación de confianza,

empezando por el líder,

tiene que honrar la palabra,

ser confiable.

Si dice algo tiene que hacerlo.

Ser auténtico.

No queremos líderes falsos o hipócritas o mentirosos.

Queremos personas que de verdad sean transparentes

y que nos compartan su verdadera personalidad y como son

y sobre todo cuidar las relaciones

que tenemos entre nosotras.

Cuando hablamos de diversidad, obviamente además de promover la diversidad ,

de nuestro equipo de que seamos de diferentes edades,

diferentes culturas y diferentes contextos,

también tiene que ver con el tema de conocernos a nosotras mismas y controlar nuestro ego,

saber que lo que yo se es bueno pero no es todo,

entonces no podía ser la líder tomo todas las decisiones

como decía María ahorita,

el que seas líder no quiere decir que ya tengas el control absoluto de la información

y de cómo deben de ser las cosas entonces

es un poco escuchar a los demás, estar abiertos a la diversidad de ideas

y de opiniones y pensar de una forma diferente,

y promover esta diversidad entre nosotros.

Por último la colaboración radical, este es un concepto que nos gusta mucho

y se refiere a estar dispuestos a

ayudar a los demás incluso

cuando parece ser incompetente para nosotros, esa es la colaboración radical,

no sólo te ayudo porque me conviene o por qué no me estorba.

Te ayudo porque aunque a mí me cueste algo, en sacrificio de tiempo, no sé,

estoy dispuesto a ayudarte porque vamos a lograr juntos

un propósito superior.

Es difícil de lograr porque estamos tumbados

(corrección) acostumbrados a ser más individualistas.

Fíjate cómo cada una de estas piezas tiene un peso importante

en crear las bases de esta cultura y se empieza desde el principio,

no creas que hasta que tengas 20 empleados empiezas a hablar de esto.

Empiezas a hablar con tu socia, con tu mamá si es parte de tu equipo,

empiezas a desarrollar la cultura de trabajo y cuando suma alguien más

tienes esta cultura de trabajo y cuando sumamos cinco es más fácil crecer.

Imagínate que somos cinco y nos peleamos a cada rato y no sabemos quién es el líder o por qué estamos aquí.

Muy bien.

Nos quedan como 20 minutos, entonces vamos a hablar un poquito rápido.

Aún cuando hay

equipos que tienen

estos principios, y esta cultura formada,

nos vamos a pelear.

Hay ocasiones en qué sucede;

yo tengo dos socias y somos tres en este equipo. Nos amamos,

somos super amigas, cada quien hace lo que le toca

pero también es peleamos y también tenemos desacuerdos;

también hay cositas que van causando fricción en la relación

y pueden hacer que el equipo fracase.

Si ya tienes un equipo con la que trabajas, una socia pareja, etc., ¿que problemas salen en la relación del equipo cuando estamos en el negocio?

>> MICHELLE:

No tenido la oportunidad de trabajar con un negocio,

piensen atrás también.

>> PALOMA:

¿ Que otras cosas?

¿ que más?

>> MARÍA:

También Paloma por decir tenemos compañeras, el actuar de la manera en contra de las personas para quedar bien con el líder, eso también es algo que pasa mucho

porque son cosas que pasan

para que las traten mejor, para que siempre

trata de una manera o otra.

Hay personas malas

que hacer muchas cosas por ganar lo que ellos quieren no

con trabajo sino con palabras y eso lo hace a uno

que haya problemas.

>> PALOMA:

Es super cierto.

Hay una persona que se llama Patrick Lenzioni (suena como),
un experto en equipos y desarrollos de organizaciones,
falta de comunicación (Lencioni).

Dice que la mayoría de los equipos pueden presentar estas disfunciones o efectos.

Un equipo por más amigos que sean pueden caer en algunos de estos obstáculos.

Imagínate que es un monstruo que puede atacar al equipo de repente.

El más grande o el más temible, el más poderoso es la ausencia de confianza en el equipo.

El temor al conflicto dentro del equipo, la falta de compromiso --

esta persona no hace lo que le toca, no tiene puesta la camiseta --

evasión de responsabilidad, y la falta de resultados.

Son las cosas que pueden pasar en el equipo, cinco de ellas, y voy a explicar cada una

y no te preocupes de tomar notas, te voy a pasar la tabla completa.

Piensen preguntas y en ideas.

El primer punto y más difícil es la ausencia de confianza. ¿ Como vas a saber si hay ausencia de confianza?

el equipo en donde todo mundo jala para su propio lado, todos están a la defensiva, yo lo hice bien,

el problema está allá y todo lo tengo en orden,

estamos a la defensiva de lo que hacemos, no pedimos ayuda

cada quién trabaja sólo

y si te tocas con algo ni le hablas al jefe o a la compañera

porque va a decir que yo no puedo

entonces mejor no.

Ese tipo de cositas que allí hay una alerta de que la confianza en el equipo.

¿ Que puedes hacer tú como líder de este equipo?

o como miembro del equipo viendo que esto sucede?

hay dos herramientas.

Ser auténtica.

Mostrarte vulnerable, quiero pedir ayuda.

Construir relaciones de confianza empezando con el líder.

Se vale de que nos equivoquemos. Se vale establecer canales de comunicación

para hablar de manera más franca

sobre lo que nos ocurre y también un tema de credibilidad

De que lo que digas lo cumples, honrar tu palabra.

Eso hace que nosotros confiamos en ti y modeladas como todos debemos hacerlo

También.

Si te ha tocado en esto en un equipo, ¿que puedes hacer?

Reconoce tus fortalezas y debilidades.

Comparte con los demás, muestra interés en sus vidas personales,

forma relaciones más profundas con ellos,

reconoce cuando necesitas ayuda,

cumplelos compromisos que asume,

y promueve la convivencia fuera del trabajo.

Hay que hacernos amigos también.

Quizás no será la madrina de tu hija

pero si tener una relación que nos permite conectar con las personas

más allá de es la que me hace las facturas porque entonces cuando más conocemos a las personas

más empáticos podemos generar una relación de trabajo

mucho más llevadera.

¿No?

siguiente mostró que puede atacar a otro equipo es el miedo al conflicto.

El típico equipo donde todo "se llevan bien," pero todos tienen que decir algo de todos.

Yo trabajaba en un lugar en donde todo parecía muy bien

y luego nos juntamos dos o tres y decimos que esto está muy mal pero no quiero decir nada porque nos van a regañar,

o nos van a correr, o lo va a tomar mal el jefe.

Me da miedo confrontar y expresar mi opinión

porque puede haber una represalia.

Entonces mejor nos limitamos a hacer chismesitos

en el pasillo con otros amigos y de manera ficticia

todo parece estar en el equipo.

Las herramientas para combatir este monstruo es el diálogo y la apertura al debate de ideas.

Tienes que ser un miembro del equipo que esté abierto a que lo confronten y es difícilísimo.

Estar dispuestos a tener conversaciones difíciles, enfrentar el conflicto de manera proactiva. Oye,

nuestro de cuero con lo que está pasando y en lugar de decir ¡ no se puede hacer nada! Bueno, ¿ que podemos hacer para mejorar?

de manera proactiva.

Pedir las opiniones de los demás y no ser un líder autoritario.

Así se hace porque yo digo, yo fundé la empresa.

Vamos escuchar la opinión de todos y abrir el diálogo entre nosotros.

Aprovechar los desacuerdos que haya

para construir una mejor relación,

enriquecer con las ideas de los demás y se identifica es que hay un conflicto

entre equipo pero no eres parte de tu equipo -- se está peleando dos personas que trabajan contigo

o hay un conflicto entre ellas, tú asumir un rol de mediadora.

¿ Como facilitar la conversación?

¿ cómo resolverlo?

entonces el miedo a conflicto es un gran fantasma, yo creo que es lo que yo más he visto en los equipos en los que he estado,

nos da pena, nos da miedo decir o confrontar.

En el equipo en el que yo trabajo ahorita he pensado que me da miedo decirle a mi socia que lo que hizo está mal.

Me da miedo como va a reaccionar.

Necesitamos estar abiertos a opiniones tiene que ver con un modelo cuando alguien me dice algo que yo hice mal.

Si yo me pongo a la defensiva nadie va a querer decirme nada.

Si yo digo gracias por la retroalimentación,

vamos formando una cultura más abierta.

Las siguientes la falta de compromiso.

Esto pasa mucho con emprendedores

que luego tienen gente que dependen de ellos y tú ves que no están involucrados.

La verdad es que les vale las decisiones que tomemos y nos importa. Oigan ¿quieren hacer esto en amarillo con verde? Me da igual.

Todos están en sus ondas.

Hay que escuchar las opiniones de todos, y no es que todos vamos a tener el mismo peso en la decisión pero que escucharlos a todos y asegurarte de que se abre el diálogo, oigan, ¿ que opinan?

¿ cómo podemos hacer esto?

luego aquí integrar estas voces en el plan de acción porque es super frustrante

que te piden tu opinión sobre algo y al final acaban haciendo lo que ellos querían. Pues para que me preguntas.

Esto causa que no te involucres.

Si pides opiniones trata de incorporarlas, tienes que estar abierto involucrar estas personas

y así es como vas a fomentar el compromiso.

Evasión de responsabilidad es el cuarto. Cuando la gente hace el mínimo,

el que llega raspando a la hora de la entrada, se va en cuanto suena el reloj.

Me dio hace las cosas, "ahí se va" décimos en Monterrey.

Siempre tiene una excusa.

Yo no alcanzo.

Yo ni se.

¿ Como vas evitar que estas personas evadan la responsabilidad de su trabajo?

abrir canales de comunicación y dando seguimiento y apoyo.

A veces las personas evaden su responsabilidad porque no saben cuáles.

Como líder tiene que ser muy clara y comunicar cuál es el rol que tienes y si tienes instrucciones dáselas. Vas a hacer esto así y así, y darles un seguimiento que les acompañe que no tenga que evadir después la responsabilidad de lo que pasó

con su trabajo, siempre están dispuestos a apoyarlas.

Y la última es la falta de atención a resultados.

Siempre pasa cuando hay personas que no le importa como le va a la empresa y están ahí nada más para hacer su trabajo por lo que le pagan y ya.

Tener claridad en el propósito del negocio y como tu trabajo contribuye a ese propósito --

si yo no entiendo para que me manda sacar copias no voy a poner atención a cómo se sacan esas copias y pasa su perseguido.

Por ejemplo si una persona dice oye, ¿ puedes hacer esta lista de correos?

Si, luego. Pero no me explica para qué, lo voy a postergar o lo voy a hacer mal.

Pero si digo esto es parte de la estrategia porque bla bla bla, íbamos a llegar a muchas empresas. ¡Ah okay! esto tiene que ver con reconocer y retroalimentar.

Y si alguien hace algo bien hay que aplaudirle y no asumir que ese su trabajo, por eso de pago.

Si pero hay que celebrar pequeñas victorias

y celebra que la gente está haciendo

un gran trabajo en su organización en su equipo.

Muy bien.

Nos quedan unos minutitos.

No sé si tengan preguntas o dudas

o quizás un ejemplo

una situación en donde nos pasó esto,

y era porque el líder hacía algo.

Cuénteme por aquí.

>> MICHELLE:

Nuevamente no tenemos la oportunidad que nos den feedback

sobre cómo resolver los problemas o conflictos y si se tienen cómodas,

no tiene que compartir todos los detalles pero por favor adelante.

>> PALOMA:

Preguntas o como le hago, todo bienvenido.

quiero compartir las dos frases clave que quiero que te lleves hoy.

La cesión de los equipos, llévate estas dos cosas y dale una pensada. La primera es esta:

Las emprendedoras exitosas sólo hacen aquello que AMAN en su empresa

y se rodean de gente que hace hermosamente aquello que ellas odian hacer.

si no te gusta cocinar pero te encanta vender en el food truck,

te encanta buscar en donde poner la siguiente locación,

si quieres ser una emprendedora exitosa enfócate en aquello que amas,

en donde generas más valor.

Y luego rodeate de gente que haga hermosamente lo que tú no quieres hacer,

lo que no te gusta.

Rodeate de alguien que haga hermosamente las finanzas.

Es de Ernesto Sirolli, el que creó la idea de la Trinidad de la gestión.

lo voy a poner aquí, se llama Trinity of Management.

Siguiente: Tienes que ser una líder estratégica que facilita que las personas en tu equipo puedan realizar el mejor trabajo de su vida.

Si las personas están frustradas y no nos gusta,

no van a realizar el mejor trabajo de sus vidas,

pero si tienen las condiciones para hacerlo de la mejor forma que puedan hacerlo,

no importa el rol que tengan, va a sumar a que tu tengas éxito.

Tu rol como líder es facilitar el concepto,

permitirle a las personas encontrar una plenitud en el trabajo que realizan.

Voy a poner aquí también mis datos porque quizás luego se te ocurre una duda. Me da pena, luego se las mando,

o quizás ni que descuentaron chismesito.

Paloma@unboxed.mx.

Antes de cerrar quiero poner tres ligas.

Una es el test para que lo pongas cuatro veces quieras.

La otra es una tabla con las funciones y disfunciones y lo que puedes hacer para atacar las

y la última es la diapositiva,

Y después el paso al equipo que organizó este bootcamp.

¿Cómo ves Michelle?

¿Qué más?

>> MICHELLE:

Lo que vamos a hacer antes de cerrar es pusimos 15 minutos al fin del día

para darles una oportunidad si tienen otras preguntas

sobre los talleres que hicimos en la mañana

o hace ratito,

esa es su oportunidad porque lo que queremos es que antes que pasen al siguiente día

que es mañana,

que por favor si hay algo que no entendieron muy bien,

ahorita es el perfecto momento

para que hagan esas preguntas especialmente

si quieren hacer una pregunta más específica de cómo cierto taller o cierto concepto,

cómo se conecta al tipo de negocio que ustedes quieren lanzar

¿Puedes quedarte con nosotros estos minutos?

entonces voy a abrir el piso ahora y los micrófonos están en directo si tienen otra pregunta,

repasen sus notas que tomaron y este es el momento de hacernos estas preguntas antes de que cerremos

para preparamos para el siguiente día.

Si quieren podemos empezar con el taller de Design Thinking.

¿ Hay preguntas?

>> MARÍA:

De mi parte quede muy agradecida y muy contenta por toda la información.

Ya me veo con mi negocio.

Muchas gracias.

>> Súper.

>> MICHELLE:

Algo sobre Lean Canvas?

Lo que si les quiero comentar sobre Lean Canvas es que es obvio

que hicimos súper rápido y lo que me gustaría dejar de tarea

es que repasen otra vez

las respuestas que pusieron en cada uno de sus pasos antes de mañana,

así mañana cuando estemos enfocando los más en lo de mercadotecnia, en lo de financiamiento,

tiene mejor concepto de su idea de negocio o de su negocio y cómo

aplicar los temas de mañana a su negocio específico.

Entonces y por favor tiene la oportunidad de regresar al Jump Board que preparó Paloma

y transferir notas de su libreta ese Jump Board lo pueden tener como punto de referencia para otros talleres.

¿ Otra pregunta sobre Lean Canvas?

¿Algo sobre cómo registrar sus negocios?

tuvimos más preguntas en esa sesión metas estaba compartiendo Nini.

¿ Hay algo que no quedó claro en ese taller?

¿No?

Perfecto.

Y por último la creación de un equipo para sus negocios.

Tales algunas cosas que no incluyeron durante el taller de Paloma

Bueno miren, si mañana ya que tengan tiempo de procesar todo iban viendo de formación,
si mañana le llegan preguntas antes de empezar con el primer taller podemos darles una oportunidad
de compartir eso ya que tengan tiempo de procesar todo y estar completamente bien,
si mañana tienen las preguntas.

con eso Paloma muchísimas gracias otra vez por compartir con nosotros.

Siempre me encantan tus presentaciones.

Yo misma siempre aprendo más cada vez que compartes.

Y para las participantes, voy a compartir la agenda para mañana,
para que la tengan aquí aunque ya lo mandé por correo electrónico y mañana
vamos empezar otra vez a las 9:30,
con la sesión de sustentabilidad financiera.

Tenemos dos presentadoras nuevas y yo misma voy a darles dos talleres también.
Si se van reparando antes de tiempo con preguntas que tengan sobre esos temas, yo pienso que tenía
mañana van a tomar la información como más -- se me van las palabras.

Ya recibí sus encuestas, muchísimas gracias y lo que voy a

hacer es que en lugar de estar aquí hasta las 3 les voy a regresar sus 10, 15 minutos para que sigan con
sus tardes, y si tiene preguntas

entre hoy mañana me las mandan por el correo

y mañana el enlace de Zoom es otro diferente y si tratan de entrar al de hoy no les va a servir

y ya les llegó la invitación a calendario,

por favor usen el que mandamos para mañana y les mandamos recordatorio mañana por si acaso y eso
es todo.

Muchísimas gracias a todas, las vemos mañana.

>> Hasta mañana.

>> Gracias por todo.

>> Gracias a todas.