

DIRECTRICES PASO A PASO PARA JÓVENES EMPRENDEDORES SOCIALES

1 MOTIVACIÓN

Detectar oportunidades identificando los problemas y sus soluciones

Un producto es inútil si nadie lo necesita.

Es casi imposible crear necesidades para vender su producto. Por lo tanto, tiene que acercarse a su grupo objetivo y averiguar qué productos o servicios necesitan para mejorar sus vidas o incluso podrían resolver un problema.

La **PASIÓN** es un factor realmente importante si quieres convertirte en un empresario social. La pasión garantiza la motivación en los momentos en los que tu negocio no funciona bien y se asegura de que te mantengas centrado y motivado para perseguir tus objetivos. Garantizará un alto compromiso y un enorme impulso personal para tener éxito.

Por lo tanto, ¡asegúrate de detectar oportunidades en un área que te interese!

Consejos para detectar nuevas oportunidades de negocio social:

- **Piensa fuera de la caja** - analiza los datos para encontrar las oportunidades que otros han pasado por alto
- **Conoce lo que hay dentro de la caja** - conozca todo lo que hay en el sector, el pasado, el presente y las predicciones del futuro, sólo conociendo lo de dentro y lo de fuera, será capaz de idear algo innovador
- **Adquiere conocimientos y experiencia:** hablando con tus compañeros obtendrás conocimientos esenciales del sector)
- **Ten confianza** - No pasa nada por fracasar - Una vez identificada, es importante que aproveches una oportunidad, aunque no esté garantizado el éxito
- **Lleva un diario** - Anotar todas las oportunidades y reuniones que tengas te será útil a largo plazo
- **Entiende las necesidades** - saber cuáles son las necesidades básicas y qué soluciones podrían cambiar la vida
- **Haz lo que otros no quieren hacer** - esto porque podría ser demasiado tiempo, pesado o aburrido, pero podría ofrecerte oportunidades
- **Pide más de lo que crees que vas a conseguir** - No tengas miedo de apuntar alto; al fin y al cabo, puede que te sorprendas.

Para encontrar su causa social, combine estas necesidades con hacer algo bueno para la sociedad. La gente está dispuesta a pagar más cuando aumenta su satisfacción interior.

Puedes intentar encontrar nichos e inventar productos o servicios nuevos para satisfacer los deseos de los clientes, pero no es la única manera de descubrir nuevas oportunidades; no tienes que reinventar la rueda. Mejore los productos existentes, llévelos a un nivel superior, añada funcionalidades, haga que los productos existentes sean "sociales",

Teniendo en cuenta tu motivación y pasión, ¿dónde puedes encontrar tu oportunidad de negocio hoy en día? Echa un vistazo crítico a tu entorno personal, pero también a las tendencias globales;

- Cambios demográficos (por ejemplo, la población mundial aumentará en 1.000 millones de personas en 2030)
- Cambio climático
- La escasez de recursos
- El envejecimiento de la población
- Nuevos modelos de trabajo (subcontratación, modelos de contratos flexibles)
- La globalización de la industria
- La creciente atención a la atención sanitaria y a la forma física
- La proliferación de ordenadores e Internet (redes sociales, computación en la nube)
- El aumento del número de usuarios de móviles

¿Quiere asegurarse de que su nueva idea de negocio se ajusta a las necesidades de sus clientes?
¡Observa cómo lo hace la gente! ([FABLAB](#))

2 Todo es cuestión de visión!

Al soñar con su futuro negocio social, es importante definir qué ideales quiere perseguir. Estos ideales le ayudarán a trazar su camino y a describir lo que desea conseguir en el futuro. Una de las primeras cosas que tendrás que determinar para establecer una empresa social plenamente enfocada, es una declaración de visión y misión;

VISIÓN

Una visión describe lo que una empresa desea conseguir a largo plazo, generalmente en un plazo de cinco a diez años, o a veces incluso más. Representa una visión de cómo será la empresa en el futuro y establece una dirección definida para la planificación y ejecución de los diferentes aspectos de la estrategia.

MISIÓN

Una declaración de misión es un breve resumen del propósito, el enfoque y los objetivos principales de una organización. Este suele incluir una breve descripción de lo que hace la organización y sus objetivos clave.

Empieza a definir la misión y la visión de tu empresa social decidiendo con precisión a quién quieres servir y exactamente dónde y cómo quieres servirles. Ten claro el problema que quieres resolver para este grupo demográfico a través de tu servicio o producto empresarial. Hazte preguntas orientativas sencillas como "¿Qué voy a hacer, cómo lo voy a hacer, para quién lo voy a hacer y qué valor voy a aportar?" El secreto de una buena declaración de visión es que esté orientada al futuro, sea motivadora e inspiradora, esté dirigida a aportar beneficios y mejoras a su organización en el futuro y defina la razón de ser de la empresa. Si quieres que otros se unan y persigan los mismos ideales que tú, debes haber determinado una visión y una misión claras.

Por ejemplo, IKEA:

Misión: Ofrecer una amplia gama de productos de decoración del hogar bien diseñados y funcionales a precios tan bajos que el mayor número posible de personas pueda permitírselos.

Visión: Crear una vida cotidiana mejor para muchas personas.

Alcanza lo imposible

3 Como empresario social tienes que alcanzar lo imposible. Encuentra el objetivo de tu vida y pon el listón en algún lugar tan alto que sea imposible de alcanzar. De este modo, lo darás todo para lograr al menos una pequeña parte de tu objetivo y trabajarás para alcanzar la meta final. No crees una empresa social si no estás totalmente comprometido con este objetivo final. Tienes que mantenerte comprometido y comprometido, porque tendrás que trabajar duro para alcanzar tus objetivos y superar las dificultades en el camino hacia el éxito.

Quieres ser una inspiración para los demás y necesitas ganar apoyo para tu causa.
Being committed and engaged means

- Staying driven
 - Have a vision that moves you
- Being determined
 - Seeing tasks as challenges and aim to grow through these challenges
- Being self-motivated
 - Understand what does and doesn't motivates you and use this to focus
- Being resilient
 - Keep going despite adversities and stressful situations
- Not giving up
 - Work hard, keep living your dream every day and don't forget why you have started this adventure in the first place!

Comprometerse y participar significa

- Mantenerse motivado
 - o Tener una visión que te mueva
- Estar decidido
 - o Ver las tareas como retos y aspirar a crecer a través de estos retos
- Estar auto-motivado
 - o Entender lo que te motiva y lo que no y utilizarlo para centrarte
- Ser resiliente
 - o Seguir adelante a pesar de las adversidades y las situaciones estresantes
- No rendirse
 - o Trabajar duro, seguir viviendo tu sueño cada día y no olvidar por qué has empezado esta aventura en primer lugar.

4 RECURSOS

Una meta sin un plan es solo un deseo

Para definir sus objetivos y dirigir con éxito un negocio es esencial planificar. Le ayudará a clarificar los objetivos que quiere alcanzar, a identificar sus aspiraciones, a establecer prioridades y a cumplir los plazos.

- Comience con el fin en mente; identifique el objetivo final. ¿Qué quiere conseguir al final del viaje?
- Divida su objetivo final en subobjetivos. Los objetivos son más fáciles de cumplir si se reducen a varias pequeñas tareas consecutivas, correspondientes a submetas o metas intermedias. Después de finalizar varios subobjetivos más pequeños, estarás motivado para empezar y finalizar el siguiente.

Utiliza la metodología **SMART** para seleccionar y escribir tu(s) objetivo(s), que es una herramienta eficaz para determinar los objetivos factibles.

 Specific	 Measurable	 Attainable	 Realistic	 Time-bound
<p>Do: Set real numbers with real deadlines.</p> <p>Don't: Say, "I want more visitors."</p>	<p>Do: Make sure your goal is trackable.</p> <p>Don't: Hide behind buzzwords like, "brand engagement," or, "social influence."</p>	<p>Do: Work towards a goal that is challenging, but possible.</p> <p>Don't: Try to take over the world in one night.</p>	<p>Do: Be honest with yourself- you know what you and your team are capable of.</p> <p>Don't: Forget any hurdles you may have to overcome.</p>	<p>Do: Give yourself a deadline.</p> <p>Don't: Keep pushing towards a goal you might hit, "some day."</p>

Una herramienta útil para planificar detalladamente las actividades es el diagrama de Gantt. Se trata de un tipo de gráfico de barras que ilustra una programación y sus actividades de forma individual, pero también relacionadas entre sí. Un diagrama de Gantt es una vista visual de las tareas programadas en el tiempo. Encuentre un sencillo tutorial sobre los diagramas de Gantt [aquí](#).

Para dar un enfoque a tu idea de negocio social tienes que desarrollar un plan de negocio. No debería ser difícil ni complicado y te ayudará a:

- Analizar el potencial de desarrollo de la empresa
- Esbozar la dirección del desarrollo
- Identificar los puntos fuertes y débiles de la empresa
- Identificar las medidas necesarias para el desarrollo de la empresa y centrarte en las necesidades relacionadas con el producto/servicio que ofreces

¿Quieres conocer una gran herramienta para desarrollar tu propio plan de negocio? Mira este [FabLab](#) sobre el Business Model Canvas y crea el tuyo propio. Puedes descargar un lienzo vacío [aquí](#).

5 Financia tu Proyecto

Una vez que haya establecido su idea de negocio social, necesita una base para construir su nuevo negocio. De una forma u otra, una bolsa de dinero (pequeña o grande) es esencial para iniciar su negocio y comprar los principios básicos para lanzar la empresa. Por tanto, necesitas dinero. En primer lugar, determine la cantidad de dinero que necesita. Una vez que tenga en mente la cantidad definitiva, es el momento de estudiar sus opciones de inversión.

Al principio, muchos empresarios recurren al "bootstrapping", es decir, a la financiación de su empresa reuniendo todos los fondos personales que puedan encontrar. Esto suele incluir la cuenta de ahorros, las tarjetas de crédito y cualquier línea de crédito hipotecario que pueda tener.

En muchos casos, utilizar el dinero que tienes en lugar de pedirlo prestado o recaudarlo es un gran enfoque; de hecho, algunos principiantes continúan con el bootstrap hasta que su negocio es rentable. Esto puede ser beneficioso porque significa que no tendrá préstamos extensos y pagos mensuales que le atasquen, especialmente si se encuentra con obstáculos en el camino.

Sin embargo, si quiere ampliar su negocio rápidamente o el capital inicial de su empresa es demasiado elevado para financiarlo usted mismo, puede ser ventajoso recurrir a fuentes de financiación externas;

Préstamos para pequeñas empresas

Algunos bancos ofrecen específicamente préstamos a las pequeñas empresas, pero los bancos son históricamente cautelosos a la hora de dar dinero a las pequeñas empresas. Puede ser difícil cumplir los requisitos. Sin embargo, hay empresas de préstamos alternativos que pueden estar mejor equipadas para ayudarle a poner en marcha su negocio.

Subvenciones (del gobierno, de los municipios, etc.)

Recursos financieros que las instituciones públicas conceden como garantía de los préstamos a las pequeñas y medianas empresas, a las start-ups y a los particulares para apoyar y facilitar su proceso de endeudamiento y estimular a los emprendedores (sociales) que empiezan a perseguir sus sueños

Préstamos de amigos y familiares

Tus amigos y familiares tienen un interés personal en que tengas éxito. Esto puede hacer que estén más dispuestos a invertir en tu negocio, especialmente al principio. Sin embargo, tomar dinero de amigos y familiares puede ser complicado, y hay que analizar todos los pros y los contras antes de decidirse a utilizar este método para generar fondos.

Crowdfunding

El crowdfunding es una forma de inversión en la que la gente invierte dinero (incluso cantidades muy pequeñas) a través de una plataforma online para financiar proyectos empresariales y puede ser tanto de capital como de préstamo. Kickstarter es probablemente la más conocida, pero Indiegogo está ganando en popularidad, junto con RocketHub, Fundable y Fundly.

¡Mira cómo lo hace la gente! ([FABLAB](#))

Business angels

Los business angels se distinguen de otros tipos de opciones de financiación porque siempre están al acecho de la próxima empresa en la que invertir. Muchas de las mayores empresas tecnológicas actuales, como Google y Yahoo, fueron financiadas por business angels.

En su trato más básico, tomar dinero de un ángel casi siempre requiere que le des a tu inversor alguna participación en tu empresa. Los inversores ángeles y cualquier transacción relacionada deben estar registrados en la Comisión de Valores y Bolsa (SEC).

Microcréditos

Reservados en gran medida para organizaciones sin ánimo de lucro, los microcréditos son concedidos por instituciones a personas que normalmente no cumplirían los requisitos para obtener un préstamo bancario tradicional. En lugar de entregar una donación a la organización sin ánimo de lucro, las organizaciones de microcréditos permiten a los particulares invertir en oportunidades económicas.

Concursos de ideas (recibir capital participando en un concurso de creación de empresas)

Puedes ganar algo de dinero participando en concursos de creación de empresas. Los requisitos para participar, las tasas de inscripción y los criterios de evaluación varían mucho. Pero si tienes confianza en tu discurso, ésta puede ser la manera de conseguir algo de dinero.

Incubadora de empresas

Los viveros de empresas son organizaciones que prestan servicios de asistencia a la puesta en marcha, ofreciendo recursos gratuitos e incluso pueden invertir en tu empresa de nueva creación. Además, las incubadoras de empresas tienen una amplia red en la que podrías encontrar a la persona u organización que crea en tu idea de negocio y quiera invertir.

Los negocios sociales incluyen empresas con y sin ánimo de lucro, y sus rendimientos mezclan el beneficio social y los ingresos financieros. Las hay de muchos tipos, pero todas se enfrentan a la misma cuestión fundamental: ¿Pueden generar suficientes ingresos y atraer suficientes inversiones para cubrir sus costes y hacer crecer sus actividades?

En última instancia, una empresa social de éxito debe ser capaz de ser autosuficiente y puede obtener beneficios suficientes para hacer funcionar la empresa sin inversores externos.

6 Sé el cambio que quieres ver en el mundo

Tú, como emprendedor social, quieres cambiar el statu quo, ya que estás resolviendo un problema mientras creas valor social y haces algo bueno por el mundo. Inspírate en grandes ejemplos y predica tus ideales a tu familia, amigos y allegados. Involucra e inspira a los demás para que crean en tus sueños, lo que se traduce en embajadores de marca muy motivados que pueden llevar a tu empresa social al siguiente nivel.

Al inspirar y motivar a las partes interesadas, al personal y a los clientes potenciales, consigues...

- Para construir su equipo
- Los socios
- Involucrar a los usuarios finales y otras partes interesadas
- Apoyo financiero
- Ideas
- Redes
- Resiliencia
- Compromiso
- Entusiasmo

¿Cómo crear socios entusiasmados?

Investiga sobre las personas que participan en tu negocio, habla y escucha con ellas. ¿Hay personas con ideas afines a las tuyas a tu alrededor? ¿Quién ha intentado ya resolver el problema y puedes convencerle de que colabore contigo? ¿Necesitas voluntarios? ¿Comunidades locales? ¿Los comercios locales? ¿El ayuntamiento?

Ponte en contacto con el periódico local y entrega un artículo "casi listo" con fotos. Haz una declaración sobre lo mucho que quieres involucrar a la población local para resolver el problema juntos y tomar la iniciativa.

Describe el gran futuro que estáis construyendo juntos y haz que sean conscientes de la importancia de tu nuevo producto/servicio y de cómo resolverá el problema. A la gente le encantará contribuir para obtener la satisfacción interior de hacer algo bueno.

- Utilice la narración de historias; a la gente le encantan las historias, déjeles "vivir" su viaje.
- Genere confianza; demuestre que se ha preparado y que el trabajo puede realizarse mediante un esfuerzo de colaboración

- Comunica lo que estás haciendo utilizando los medios de comunicación adecuados
- Utiliza las redes sociales de forma inteligente
- Crea una vía para que la gente comparta y muestre su apoyo (por ejemplo, una página de donaciones si necesitas dinero o un formulario que puedan rellenar las personas que quieran ser voluntarias)

7 IMPACTO

Haz uso de tu pasión para crear impacto

Cuando se trata de iniciativas de impacto social, hay ciertas cosas que sabemos que son ciertas. Por ejemplo, sabemos que hoy en día un número cada vez mayor de consumidores busca productos que tengan un impacto positivo en el mundo de alguna manera. Pero, ¿qué significa realmente el impacto?

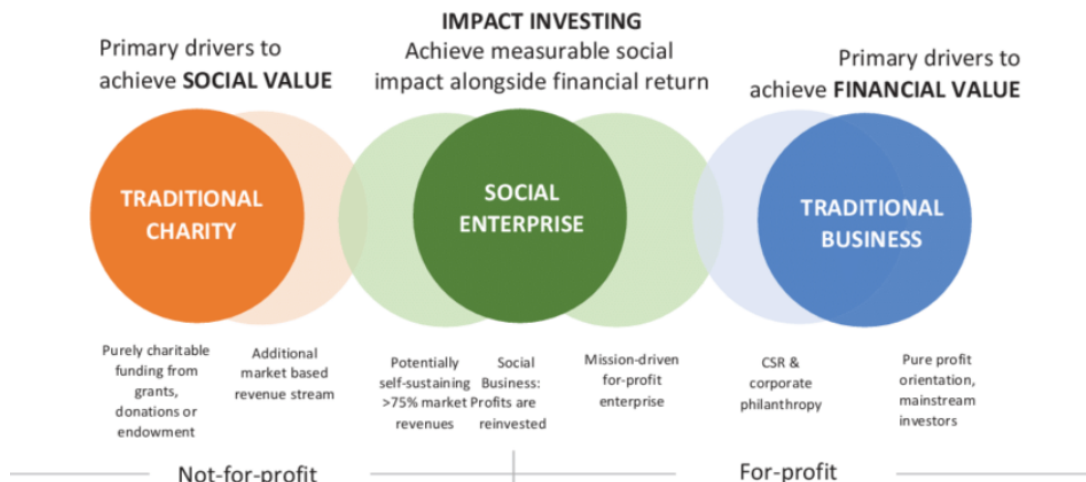
Es difícil dar una definición de lo que realmente supone el impacto. El impacto social consiste en crear un cambio positivo en el mundo y contribuir a un bien mayor. Además, el impacto debe ser sostenible. No se trata de solucionar problemas inmediatos, el objetivo es desarrollar estrategias que tengan un impacto positivo a largo plazo. Encontrar formas de hacer del mundo un lugar mejor para todos. Conozca diferentes empresas sociales viendo estas visitas virtuales

Así que, cómo crear una empresa social que cree valor e impacto social (conoce las diferencias entre esas 2 [AQUÍ](#))

1. Define los objetivos sociales y medioambientales de tu empresa
2. Definir los indicadores clave de rendimiento. Una indicación estimada (calidad específica de los números de la cantidad) con el fin de reconocer si los resultados previstos se han logrado y en qué medida usted ha generado algún efecto positivo a largo plazo.

Como empresa social, le van a preguntar mucho sobre su misión social. Los financiadores querrán asegurarse del cambio social en el que invierten y los clientes comprobarán que eres diferente de otras alternativas menos éticas. Prepárate con un excelente discurso de ascensor para convencer a los interesados y curiosos y ten el impacto social que quieres crear listo para salir a la luz en cualquier momento y lugar.

La definición de empresa social está a medio camino entre la gestión de un negocio tradicional y la de una organización benéfica tradicional.



8 Reconoce los riesgos

Afrontar la ambigüedad y los riesgos en el lugar de trabajo y la incertidumbre que genera es un reto importante para los líderes y directivos de hoy en día y debería ser una prioridad absoluta. Para usted, como empresario, cada día trae algo nuevo, por lo que una buena mente empresarial será adaptable y flexible;

- Tomar decisiones cuando la información de la que disponen es parcial o ambigua, o cuando existe el riesgo de resultados no deseados
- Utilizar formas eficaces de poner a prueba las ideas, para disminuir los riesgos de fracaso
- Enfrentarse a situaciones dinámicas con prontitud y flexibilidad, adaptándose a los cambios y modificando las estrategias cuando sea necesario.

Incluso las personas con más éxito no tienen garantías ni caminos seguros. Los imprevistos en los proyectos y las empresas se distinguen por la incertidumbre y la ambigüedad.

No identificar la ambigüedad permite que ésta se convierta en riesgo e incertidumbre. Nunca eliminamos la ambigüedad por completo, pero podemos intentar reducirla, porque identificar e investigar la ambigüedad permite entender cómo afrontarla y aporta nuevas estrategias.

Puedes desarrollar tus habilidades de resolución de problemas, utilizando ciertos métodos, como el [método IDEAL](#).

1. **I**dentifica tu problema
2. **D**efina sus objetivos
3. **E**xplore las posibles soluciones
4. **A**cción: elegir y utilizar una solución
5. **A**prende de tus acciones (**L**ear from your actions en inglés)

Adáptese al cambio y expóngase a nuevas situaciones constantemente. Esto te hará más experimentado a la hora de afrontar los riesgos, la ambigüedad y la incertidumbre.

Para afrontar y anticiparse a todo tipo de riesgos hay que prever y predecir la probabilidad de que se produzca un riesgo y su impacto. Además, hay que intentar anticipar las consecuencias de estos riesgos y desarrollar una planificación de la respuesta al riesgo. Puedes (re)actuar sobre los riesgos de cuatro maneras diferentes;

- **Evitar** - eliminar la causa del riesgo (por ejemplo, llevar los ingresos diarios al banco para evitar que le roben el dinero).
- **Mitigar** - reducir la probabilidad de que se produzcan eventos de riesgo (por ejemplo, instruir a tus empleados en las medidas de seguridad).
- **Transferir** - dirigir la gestión de los riesgos hacia otra persona u organización (por ejemplo, contratar un seguro).
- **Aceptar** - aceptar los riesgos y comunicarlos a las partes interesadas (por ejemplo, no asegurar los vehículos de transporte más antiguos, ya que se aceptará la pérdida en caso de que se produzcan accidentes de tráfico).

9 Construye tu red y coopera

La cooperación puede dar lugar a nuevos conocimientos, sinergias y un mensaje fuerte que transmitir al mundo. Por lo tanto, la cooperación es una herramienta poderosa para que su negocio social sea un éxito. ¿Otra ventaja? A través de la cooperación y compartiendo tu visión, conocerás

a nuevas personas que podrían ser valiosas para tu empresa social. Amplía tu red de contactos y ten la mente abierta cuando se trata de ideas nuevas y frescas.

Entonces... ¿qué habilidades necesitas para gestionar una cooperación eficaz?

- Escuchar, hablar, observar...
Sé un oyente activo y empático. Utiliza la comunicación no verbal para demostrar que estás escuchando. Deja de lado los juicios que surgen en tu mente y haz preguntas.
- Afrontar los conflictos
Mantén la mente abierta y permite que todos hablen. Esté atento a las señales de conflicto, establezca algunas reglas básicas cuando sepa de antemano que la gente va a estar en desacuerdo. Aborde el conflicto inmediatamente antes de que pueda crecer y conozca las dos caras de la historia. Intenta encontrar un compromiso que se adapte a todos.
- Acepta el trabajo en equipo y valora la diversidad
Construye un equipo fuerte y reconoce las habilidades de cada miembro del equipo. Valora la diversidad, ya que cada persona tiene sus propias cualificaciones y talentos. Aportan conocimientos y habilidades diferentes.
- Utiliza la tecnología digital para crear redes
Establece una fuerte presencia en las redes sociales. Observa cómo lo hace la gente. ([FABLAB](#)).

La creación de redes aporta nuevas relaciones, nuevas oportunidades de asociación, empresas conjuntas o nuevas áreas de expansión de tu negocio. Además, te mantendrás al tanto de las últimas tendencias o tecnologías de tu sector. Es un hecho que tendrás que dedicar algo de tiempo y esfuerzo, sin embargo, cuando el networking se hace de la manera correcta, ¡obtendrás mucho a cambio!

- Acude a eventos físicos de networking o a almuerzos de trabajo locales
- Escucha, habla y observa
- Ten preparado tu discurso de ascensor para presentar fácilmente tu negocio (idea) a nuevas personas
- Intercambia tarjetas de visita y haz un seguimiento posterior
- Crea una dirección de correo electrónico comercial adecuada y asegúrate de que tu presencia en las redes sociales está actualizada
- Lleve una actitud abierta. No asista a las reuniones de la red sólo porque quiere ayuda, intente buscar a alguien a quien pueda ayudar.