



*Programa de*  
**MENTORAS DIAMANTE**

+ **MÓDULO 5** ✨

CLASE 11



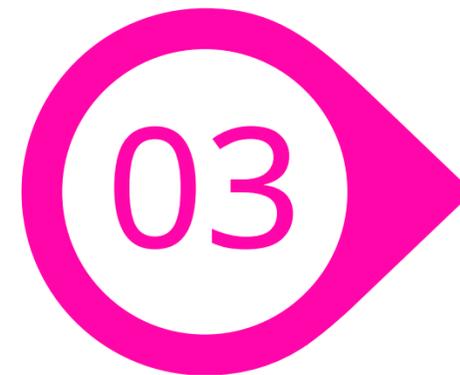
# ESTRUCTURA DE LA CLASE



#Momento conexión



Propuestas



Modelo de  
negocios



Tipos de sesiones  
cortas



# REFLEXIÓN SOY CHISPA DE CRECIMIENTO

¿**SOY MI ALIADA** A CREAR MI CRECIMIENTO?  
¿CÓMO **SOSTENGO MIS PROCESOS** DE INCERTIDUMBRE?  
¿CÓMO TE GUSTARÍA SENTIRTE A PARTIR DE  
**SOSTENER** TU PROPUESTA AUTÉNTICA?



# MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio es la columna vertebral de cualquier líder y mentora exitosa.

Es diseñar la forma en la que quieres CRECER Y ORGANIZARTE comprendiendo lo que vas a ofrecer según **tu tiempo, presupuesto y lo más importante tu energía y ganas de crecer!**

Es la hoja de ruta, es el plan estratégico que describe cómo tu negocio gana dinero y se mantiene rentable y escala.

Abarca desde tu **propuesta de valor única**, la manera en que **llegas a tus clientes**, hasta las **fuentes de ingresos y la estructura de costos**.

**Sin un modelo de negocio claro y bien definido, es como navegar sin brújula en el vasto océano del emprendimiento.**



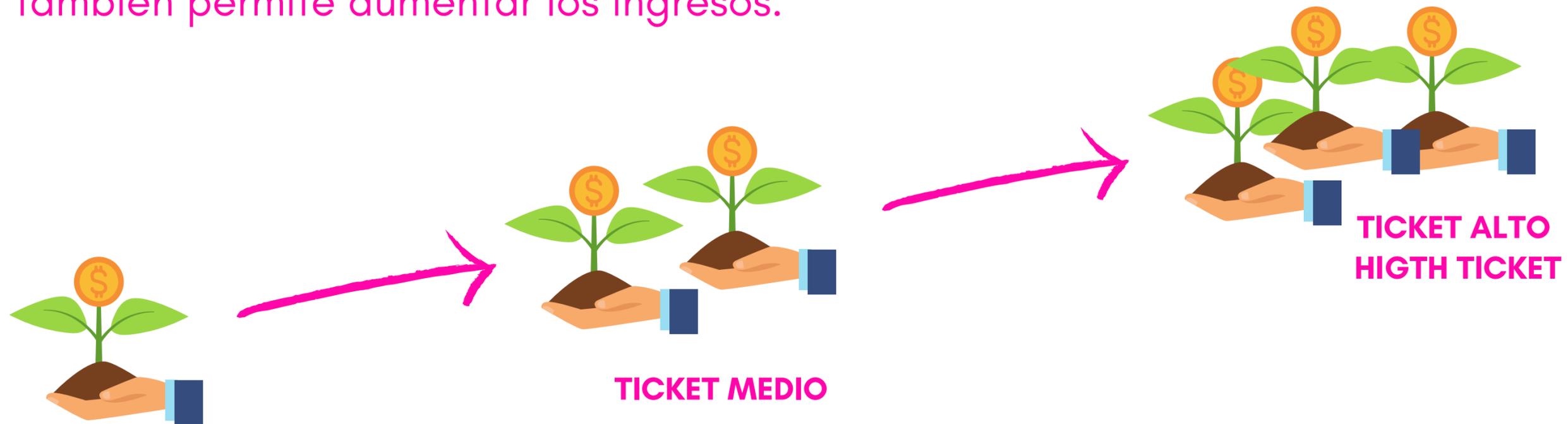
# COMPONENTES DE UN MODELO DE NEGOCIO

- **Propuesta de Valor:** ¿Qué valor ofrecemos a nuestros clientes? ¿Qué problema estamos resolviendo?"
- **Segmentos de Clientes:** ¿Quiénes son nuestros clientes objetivo?
- **Canales:** ¿Cómo llegamos a nuestros clientes? ¿A través de qué medios?
- **Relación con los Clientes:** ¿Cómo interactuamos con nuestros clientes?
- **Fuentes de Ingresos:** ¿Cómo generamos ingresos? ¿A través de qué medios?
- **Recursos Clave:** ¿Qué recursos necesitamos para crear valor?
- **Actividades Clave:** ¿Qué actividades debemos realizar?
- **Socios Clave:** ¿Con quiénes nos asociamos para crear valor?
- **Estructura de Costos:** ¿Cuáles son los costos asociados a nuestro modelo?



# ESCALERA DE VALOR

La escalera de valor es una estrategia que consiste en ofrecer a los clientes una serie de servicios con un aumento gradual en el valor y el precio. La idea es guiar al cliente a través de un camino donde cada paso proporciona más valor, lo que también permite aumentar los ingresos.



**PROGRAMA 1:1**

**PROGRAMA GRUPAL**

**TU MARCA PERSONAL**

**PRODUCTOS FISICOS**

**MEMBRESIA**

**VENDER A TRAVEZ DE  
PROGRAMA DE REFERIDOS**



**VALOR DIFERENCIAL DE  
MARCA PERSONAL**

**CLARIDAD EN TU PROPUESTA  
DE VALOR**

**PROPUESTA ESTRELLA DE  
MENTORIA DIAMANTE**

**CREACION DE TU PROPUESTA  
ESTRELLA DE MENTORIA DIAMANTE**

- Etapa de entrevista.
- Validar idea + preventa de tu programa
- Desarrollo e implementación de tu MMD.



# BASE DE MODELO DE NEGOCIO



## MENTORIA MINIMA VIABLE

MMD

Es el primer paso en el desarrollo de una estructura que tiene que llevarte a cumplir tus objetivos.

¿Cuáles es la versión mínima para validar la necesidad que identifique en mi nicho?

Esta versión debe satisfacer un objetivo claro.

Es la versión mínima de la propuesta mayor o estrella que vas a ofrecer. Recordar que estas eligiendo poner tu energía en esta propuesta.

¿Esta propuesta de servicio me permitirá crear la vida que sueño?



# 5 CONDICIONES QUE DEBE CUMPLIR TU MMD PARA SER MINIMO VIABLE

- 1) Aporta suficiente valor para que la gente esté dispuesta a usarlo o comprarlo inicialmente.
- 2) Que tu MMD demuestra suficientes beneficios futuros (que sea prometedora) para retener a los primeros usuarios (early adopters / primeros en adoptar).
- 3) Que tu MMD agrega momentos o situaciones que te permitan recabar feedback para guiar el desarrollo futuro de tu propuesta.
- 4) Que te toma muy poco tiempo desarrollarlo, pues debe resolver al menos un problema durante esa hora juntas de mentoría.
- 5) Que tu MMD te demanda pocos (o nada) de recursos implementarlo.



## MANTRA DE ACCION MMD

Voy a dedicar el tiempo mínimo indispensable para lanzar esta primera versión cuyo objetivo es obtener datos de validación de las necesidades de mi cliente y la transformación que prometo.

Y recién luego, voy a implementar todas las demás estrategias e ideas que se me ocurren a medida que evalúo si están en sintonía con los deseos y preferencias de los clientes al haber experimentado el "uso" de mi servicio.

PD: tener en cuenta valor de los feedback y testimonios de los clientes que experimentaron tu MMD.



**Es clave que consideras que nada esta tallado en piedras, que cada proactiva es una instancia de nuevos aprendizajes.**

**Los testimonios de tus clientes / practicantes marcaran el rumbo de tus cambios, ajustes y también de las afirmaciones que vas por buen camino.**

**Y ESTA PERFECTO PUES ESTE ES EL OBJETIVO PRINCIPAL DEL MMD**

**Estamos buscando validar que hay una necesidad real de tus servicios en el mercado.**



# DESDE DONDE PARTO

**CREAR MODELOS DE NEGOCIO A LA CARTA**

**TENE EN CUENTA EL MOMENTO VITAL TUYO Y DE TU NEGOCIO.**

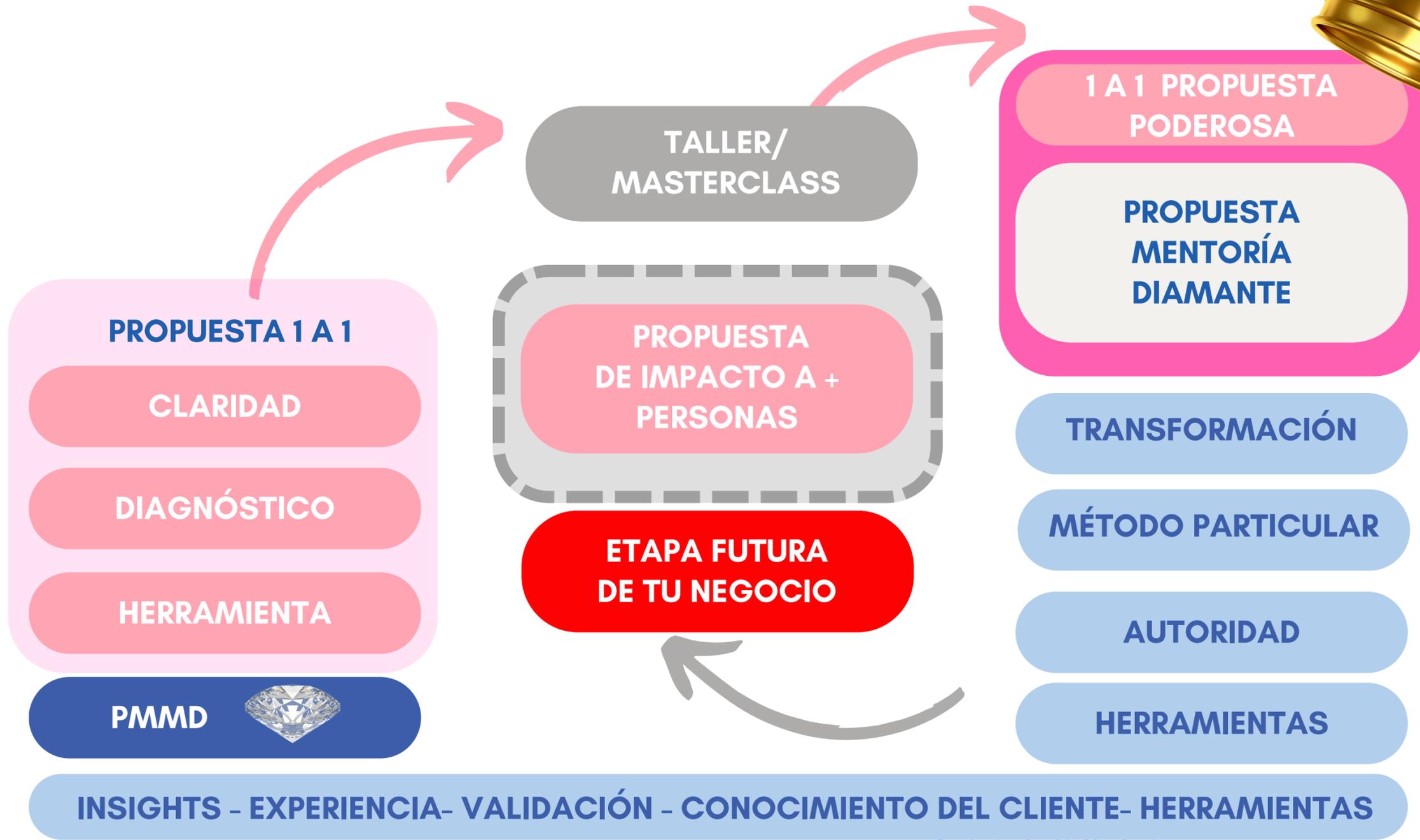
**TENE EN CUENTA LO QUE DEMANDA CADA MODELO: TIEMPO / RECURSOS / ENERGIA**

**CREA TU PROPIA AVENTURA DE NEGOCIO.**





# PROYECTO DE TU NEGOCIO



# PROPUESTA 1 A 1

60/90 MIN

CLARIDAD

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS



REFLEXIÓN

CIERRE

DIAGNÓSTICO

INFORMACIÓN

ANÁLISIS  
SITUACIÓN

DESARROLLO DE  
ESTRATEGIAS,  
PLANES,  
HERRAMIENTAS, ETC

CIERRE

HERRAMIENTA

VALIDACIÓN

ACCIONES,  
EJERCICIOS,  
PROCESOS,  
TERRAPIAS, ETC

VERIFICACIÓN

CIERRE



# PROPUESTA 1 A 1

60/90 MIN

CLARIDAD

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

REFLEXIÓN

CIERRE

## CLARIDAD

### 1. PREPARACIÓN:

- REVISAR LA INFORMACIÓN PREVIA SOBRE LA MENTEE/ PEDIRLA/ INVESTIGARLA.
- DEFINIR EL OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA SESIÓN DE CLARIDAD.

### 2. INTRODUCCIÓN:

- SALUDAR CORDIALMENTE Y CREAR UN AMBIENTE PERMISIVO.
- EXPLICAR EL PROPÓSITO DE LA SESIÓN: ENTENDER LAS METAS Y ASPIRACIONES DE LA MENTEE.

### 3. EXPLORACIÓN DE OBJETIVOS/ METAS Y EXPECTATIVAS:

- UTILIZAR PREGUNTAS ABIERTAS PARA INDAGAR SOBRE LAS METAS A CORTO Y LARGO PLAZO DE LA MENTEE.
- ESCUCHAR ACTIVAMENTE Y TOMAR NOTAS SOBRE LAS RESPUESTAS.
  - AJUSTAR CAMINOS- HITOS -DESCUBRIMIENTOS

### 4. REFLEXIÓN CONJUNTA:

- RESUMIR Y CLARIFICAR LAS METAS - OBJETIVOS IDENTIFICADOS.
- CONFIRMAR QUE AMBAS PARTES TIENEN UNA COMPRENSIÓN CLARA DE LAS EXPECTATIVAS MUTUAS.

### 5. CIERRE:

- REPASAR LO DISCUTIDO Y CONFIRMAR LOS ACUERDOS ALCANZADOS.
  - REALIZAR UN ANCLAJE PODEROSO
- ESTABLECER LAS PRÓXIMAS ETAPAS, SI ES NECESARIO.
  - OBTENER UN FEEDBACK DEL ENCUENTRO.



# PROPUESTA 1 A 1

60/90 MIN

DIAGNÓSTICO

INFORMACIÓN

ANÁLISIS  
SITUACIÓN

DESARROLLO DE  
ESTRATEGIAS,  
PLANES,  
HERRAMIENTAS, ETC

CIERRE

## DIAGNÓSTICO

### 1. INFORMACIÓN:

- REVISAR LAS NOTAS DE LA SESIÓN DE CLARIDAD PREVIA O INFO SOLICITADA.
- DEFINIR EL OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA SESIÓN DE DIAGNÓSTICO.

### 2. INTRODUCCIÓN PARA ANÁLISIS DE SITUACIÓN

- SALUDAR CORDIALMENTE Y RECORDAR LA CONFIDENCIALIDAD DEL PROCESO.
- EXPLICAR EL PROPÓSITO DE LA SESIÓN: EXPLORAR LOS DESAFÍOS ACTUALES Y LOS RECURSOS DISPONIBLES.

### 3. EXPLORACIÓN /ANÁLISIS DE SITUACIÓN:

- INDAGAR SOBRE LOS OBSTÁCULOS Y DESAFÍOS QUE ENFRENTA LA MENTEE.
- EVALUAR LOS RECURSOS Y APOYOS DISPONIBLES PARA SUPERAR DICHOS DESAFÍOS

### 4. DESARROLLO DE ESTRATEGIAS/PLANES, ETC:

- BRAINSTORMING PARA GENERAR IDEAS Y POSIBLES SOLUCIONES.
- PRIORIZAR LAS ACCIONES NECESARIAS PARA AVANZAR HACIA LAS METAS ESTABLECIDAS Y/ACORDADAS.

### 5. CIERRE:

- RESUMIR LOS PUNTOS CLAVE DISCUTIDOS Y LOS ACUERDOS ALCANZADOS.
- ESTABLECER EL PLAN DE ACCIÓN CON PASOS CONCRETOS Y PLAZOS.
- ESTABLECER LAS PRÓXIMAS ETAPAS, SI ES NECESARIO.
- OBTENER UN FEEDBACK DEL ENCUENTRO.



**FASE 3**

**PMMD**



**UNA  
OPORTUNIDAD  
BRILLANTE**



# EJEMPLOS DE PROPUESTAS



La información compartida tiene copyright vigente. Les compartimos **herramientas poderosas para su transformación** que representan herramientas de uso laborales de las mentoras por lo que les solicitamos que toda información reproducida fuera de este programa y fin asociado sea el ser mediante referencia y respeto a sus autoras.

