

Semana	Objetivo	Actividades y Tareas
1	Aproximación al emprendedor y su proyecto	<p>Diagnóstico inicial y primera reunión del equipo técnico con el emprendedor</p> <ul style="list-style-type: none"> Estudio del Perfil del Negocio entregado por el emprendedor. Preparación del cuestionario a realizar al emprendedor. Aproximación a la cuenta de explotación del negocio. Intercambio de información entre técnicos y definición de objetivos de entrevista inicial de diagnóstico. Entrevista inicial en oficina de C-Emprendedor: Presentación del emprendedor y los consultores. Intercambio sobre el la idea de negocio y el perfil entregado. Armar un FODA personal del emprendedor sobre temas de gestión para definir puntos a focalizarse durante la consultoría. Definir requisitos de éxito del proyecto conjuntamente con el emprendedor. Consultar sobre fuentes de financiamiento y en caso de precisar un crédito explorar situación respecto a clearing y garantías. Diagnóstico inicial y definición del Plan de Trabajo (cronograma de reuniones). Firma del acuerdo de participación. Pendientes para el emprendedor: <ul style="list-style-type: none"> Comenzar a completar capítulo 2 del PdeN Si es una empresa en funcionamiento, envío de registros de ventas, costos, clientes, etc.
2 y 3	Análisis técnico y de mercado	<p>Reunión con técnico financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> Definir junto al emprendedor las líneas de producto y productos a desarrollar. Diseñar gráficamente junto al emprendedor los aspectos principales de abastecimiento y producción. Pendientes para el emprendedor: <ul style="list-style-type: none"> Redacción del proceso de producción en dos etapas: inicio de la empresa y funcionamiento pleno. Revisar y actualizar el cálculo del costo de cada producto (facilitarle ficha a estos efectos). <p>Reunión con técnico en marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> Definición preliminar de Quiénes (grupo/s de clientes), Qué (necesidades a satisfacer) y Cómo (tecnología o know-how). Intercambio sobre definición del sector de actividad del emprendimiento, fuentes de información, tipos de actores y primera visualización de oportunidades. Sensibilización respecto a la importancia de la investigación de mercado y definición de objetivos de la misma. Definir líneas de investigación a realizar y metodología. Mostrar un formulario teórico de investigación al emprendedor, definición conjunta del cuestionario preliminar y capacitación al emprendedor para realizar las investigaciones. Pendientes para el emprendedor: <ul style="list-style-type: none"> Completar la información sobre Descripción del Emprendimiento (Capítulo 2 del PdeN). Cadena de valor del sector. Análisis del sector. 5P de los competidores. Fortalezas y Debilidades de los principales. Fuentes secundarias: gremiales empresariales del sector, competencia y clientes. Fuentes primarias: investigación exploratoria al mercado potencial. Pendientes para el consultor: <ul style="list-style-type: none"> Envío de formularios para las investigaciones.

Semana	Objetivos	Actividades y Tareas
4 y 5	Análisis técnico y de mercado	Trabajo de campo del emprendedor: investigación sobre mercado potencial y sector de actividad
		Seguimiento al emprendedor, intercambio de información entre el equipo técnico y el emprendedor <ul style="list-style-type: none"> Revisión por mail de la información enviada por el emprendedor. Verificar que comprende las tareas encomendadas. Mantener comunicación para asegurarse que continúa con el plan definido y para evacuar eventuales dudas.
6 y 7	Análisis técnico y de mercado	Reunión con cada técnico (Finan., Mkt.) <ul style="list-style-type: none"> Allanar dudas y apoyar la finalización de las tareas pautadas. Analizar proceso de producción, costos variables y cadena de abastecimiento. Primera aproximación al presupuesto del emprendimiento incorporando costos fijos. Analizar los aspectos relevados sobre el sector y la competencia. Pendientes para el emprendedor: <ul style="list-style-type: none"> Continuar investigación del mercado potencial. Investigar requerimientos Legales y de habilitaciones. Recursos necesarios con 3 precios por concepto (costos). Explorar alternativas de financiamiento y posibles entidades de apoyo.
		Trabajo de campo del emprendedor
8	Análisis técnico y de mercado	Cierre preliminar de recepción de información sobre costos y reunión con técnico financiero <ul style="list-style-type: none"> Definición del sistema de costos de los productos/servicios y revisión de los costos fijos del emprendimiento. Capacitación en el uso y actualización de la planilla de costos. Intercambio sobre posibles alternativas de financiamiento y sus condiciones.
		Mantener comunicación con el emprendedor para asegurarse que continúa con el plan definido y para evacuar eventuales dudas
		Trabajo de campo del emprendedor
9	Análisis técnico y de mercado	Cierre preliminar de recepción de información de marketing e intercambio entre los técnicos <ul style="list-style-type: none"> Evaluación y procesamiento de la información recibida. Estimaciones de ventas preliminares. Verificar errores y/u omisiones de la información recibida y pedir al emprendedor la información de lo que falte según los capítulos del PdeN. Segunda tirada de números y evaluación preliminar del proyecto.
10	Análisis estratégico	Reunión con técnico en marketing Análisis conjunto de la información surgida del estudio de mercado. Taller FODA, factores clave de éxito, definición del encuadre estratégico, de objetivos y metas, plan estratégico y formulación de estrategias de las 5P (marketing mix). <ul style="list-style-type: none"> Pendientes para el emprendedor: <ul style="list-style-type: none"> Terminar de redactar PdeN hasta capítulo 4 incluido.

Semana	Objetivos	Actividades y Tareas
11 y 12	Informe preliminar de marketing	Entrega del informe preliminar de marketing <ul style="list-style-type: none"> • Demanda esperada. • Precios. • Plan estratégico. • Acciones de marketing planificadas y costos de las mismas.
13	Evaluación primaria de viabilidad	Reunión con el técnico financiero <ul style="list-style-type: none"> • Analizar información económica y financiera a partir del informe preliminar de marketing y sus costos. • Ajustes en costos fijos y variables. • Determinación de márgenes por productos y global. • Dimensionar las necesidades de financiamiento y las fuentes posibles.
		Intercambio entre los técnicos y revisión de parámetros
14	Informe preliminar financiero	Entrega de Informe preliminar financiero <ul style="list-style-type: none"> • Proyecciones financieras. • Supuestos del proyecto (ingresos, egresos, demanda, tasas, etc.) • Identificar distintos escenarios y realizar estudio de sensibilidad de variables claves. • Identificar riesgos y probabilidad de ocurrencia de los mismos.
15	Evaluación general	Trabajo de análisis del coordinador e intercambio de información <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de los informes preliminares de marketing y financiero. • Intercambio de información con los técnicos y el emprendedor. • Redacción del documento preliminar.
		Reunión del equipo técnico con el emprendedor <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del documento preliminar y verificar conocimiento y manejo del contenido del mismo. • Ajustes. • Elaboración del Plan de Acción (si corresponde).
16	Entrega de documentos finales	Trabajo “de oficina” del equipo técnico <ul style="list-style-type: none"> • Redacción de los documentos finales • Envío a C-EMPREENDEDOR