

# Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

## RUTA DE ATENCIÓN AL CIUDADANO



ValleINN

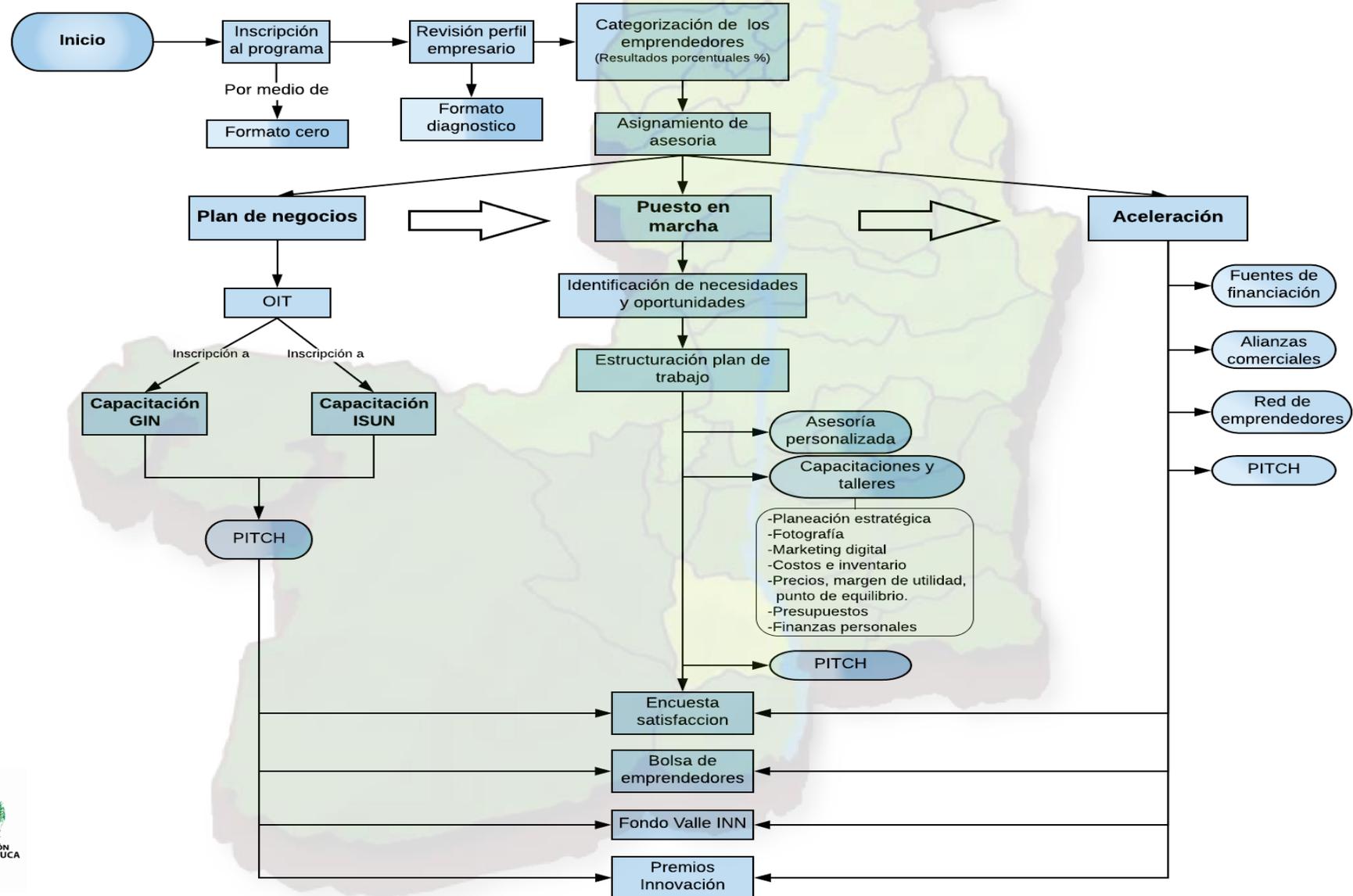
# FLUJOGRAMA RUTA DE ATENCIÓN

## Responsable

Auxiliar/Asesor

Coordinador

M  
e  
n  
t  
o  
r



# Formato cero - Auxiliar

## Paso 1



Con la inscripción al Formato Cero, se obtiene la información básica del emprendedor, información de su empresa o idea de negocio, sector del mercado a el que corresponde.

Se puede evidenciar diferentes variables como:

- Datos personales
- Enfoque diferencial
- Información empresarial/ laboral

**Estas variables ayudan a tener una imagen clara del perfil y la idea del emprendedor**

—→ Asignación de mentor con apoyo del coordinador del centro Valle INN

## Paso 2

# Diagnostico y direccionamiento - Mentor

En este paso se realiza un **Diagnostico de Caracterización** sobre el estado actual del emprendedor y sus expectativas.

Para reforzar el proceso se realiza un conversatorio dinámico de proyecto de vida, con el fin de dar mayor concientización sobre los compromisos que debe tener un emprendedor, conocer sus entornos sociales y realizar un plan de negocio en tiempo real.



# Paso 3

## Direccionamiento del Emprendedor

### Inicio del Proceso

De acuerdo a la caracterización, **se direcciona y se envía mail marketing (Inicio de proceso):**

- Taller OIT GIN
- Taller OIT ISUN
- Puesta en marcha
- Aceleración

CRITERIOS	
Programa	%
GIN	0% - 31%
ISUN	32% - 60%
PUESTO EN MARCHA	61% - 89%
ACELERACIÓN	90% - 100%



# Taller

## Genere su Idea de Negocio (GIN)

Define y desarrolla los requerimientos básicos para ser un emprendedor, las capacidades que debe tener y las formas en que cada quien puede encontrar una buena idea de negocio. Es útil para cualquier emprendedor potencial que quiera empezar un negocio, pero no está seguro de cuál idea de negocio implementar.

---

La metodología incluye el trabajo sobre casos de negocios, actividades y ejercicios individuales, evaluaciones y formulación de planes de acción.





# Taller

## Genere su Idea de Negocio (GIN)

El objetivo es que al finalizar el taller, el participante estará en capacidad de:

- Evaluar si tiene o no las habilidades y capacidades necesarias para ser un emprendedor exitoso.
- Explicar claramente una idea de negocio que quiera desarrollar.
- Identificar y ordenar fuentes potenciales de ideas de negocios.





## Taller Inicie su Negocio (ISUN)

El taller ISUN, está dirigido a empresarios potenciales que quieren iniciar un pequeño negocio, del que tienen una idea concreta y que participaron en el Taller GIN. El programa es una combinación de formación, trabajo de campo y apoyo post capacitación.

---

Ayuda a evaluar si los participantes están listos para iniciar una empresa, preparar un plan de negocio y su viabilidad.



# Taller

## Inicie su Negocio (ISUN)

El objetivo es que al finalizar el taller (ISUN), el participante tenga la capacidad de:

- Describir el contenido de un plan de negocio.
- Consolidar ideas de negocio.
- Realizar las ideas de negocio plasmándolas en un plan de negocio terminado.
- Evaluar su grado de preparación para empezar un proyecto productivo.

# Puesta en Marcha

En este paso inicia el proceso de fortalecimiento a los emprendedores, se complementa con las capacitaciones en:

- Planeación estratégica.
- Fotografía.
- Marketing digital.
- Costos e inventario.
- Precios, margen de utilidad, punto de equilibrio.
- Presupuestos.
- Finanzas personales.
- Proyecto de vida
- PITCH



**Estas capacitaciones les brindará herramientas que eleven su nivel de competitividad y de conocimientos en diferentes áreas que afectan sus entornos.**

- En este punto los emprendedores tendrán asesorías personalizadas por los mentores con los que cuenta el programa.
- Se busca reducir barreras y acercarlos al ecosistema del emprendimiento con el que cuenta el Valle del Cauca.
- Se propende generar el aumento en las capacidades cognitivas del emprendedor, ampliando la visión empresarial en temas esenciales que debe tener el emprendedor para lograr un alto grado de competitividad.

## Se debe lograr que los emprendedores que estén en esta fase:

- Se incorporen al banco de proyectos del programa Valle INN.
- Se vinculen a la Red de emprendedores.
- Realicen ejercicios de fortalecimiento en Pitch de emprendimiento.

### Intensidad horaria

- Se dictan 48 horas distribuidas entre asesorías y 8 capacitaciones.
- Se deben realizar 9 asesorías personalizadas de 2 horas c/u con el emprendedor, más las capacitaciones.



# Aceleración

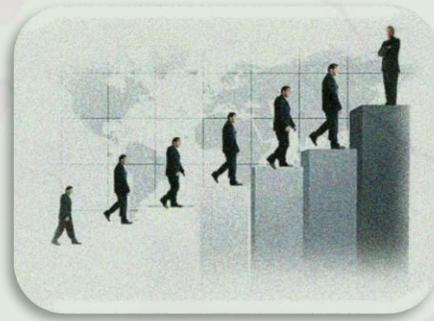
- En este paso los emprendimientos lograrán consolidarse como emprendimientos validados y altamente competitivos.
- 

Se debe lograr que dichos emprendimientos:

- Se presenten a las diferentes fuentes financiación Municipal, Departamental o Nacional.
- Accedan a diferentes alianzas comerciales que le permitan acelerar su negocio de forma más eficaz y eficiente.
- Obtengan nuevos canales de distribución.
- Adquieran un aumento en sus ventas y participación en el mercado.

**Se debe lograr que los emprendedores que logren estar en esta fase:**

- Se incorporen a el banco de proyectos del programa Valle INN.
- Se vinculen a la Red de emprendedores.
- Realicen ejercicios de fortalecimiento en Pitch de emprendimiento.



# Perfiles mentores 2019



PASANTE	GESTOR	MENTOR	MENTOR JUNIOR	MENTOR SENIOR
En formación universitaria en carreras administrativas o afines	Técnico profesional o en formación universitaria en carreras administrativas o afines	Profesional graduado o en formación universitaria en carreras administrativas o afines	Profesional especializado en carreras administrativas o afines, con experiencia de 1 a 3 años en asesorar empresas o en cargos administrativos	Profesional especializado en carreras administrativas o afines, con experiencia de 4 años en adelante en asesorar empresas o en cargos administrativos