



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES”

METODOLOGIA

PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES

**INSTITUTO DE LA MUJER
GUANAJUATENSE**



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

METODOLOGIA “PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES 2009

Este es un programa desarrollado por el Instituto de la Mujer Guanajuatense con recursos de El Fondo de Fomento para la Transversalidad de Perspectiva de Género 2009 mediante el proyecto: “Fortalecimiento a la Transversalidad de la Equidad de Género en la Administración Pública Estatal y Municipal”

INSTITUTO DE LA MUJER GUANAJUATENSE

**CALLE OLIVO S/N COL. ARROYO VERDE
GUANAJUATO, GTO C.P. 36250
473 73 733 5523 473 733 3259**



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

INDICE

PRESENTACIÓN	4
OBJETIVOS	4
METODOLOGÍA Resultados a obtener. Perfil del negocio. Perfil del Asesor	9
GENERALIDADES DE LAS ASESORÍAS	10
PUNTOS A REVISAR EN LAS ASESORÍAS	11
METODOLOGIA DE LA 1ª. ASESORÍA	13
CARTA COMPROMISO	15
FORMATO 1ª ASESORIA	16
METODOLOGÍA 2ª. ASESORIA	23



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

FORMATO 2ª. ASESORIA	25
INFORME NARRATIVO 2ª. ASESORIA	31
METODOLOGÍA 3ª. ASESORIA	33
FORMATO 3ª. ASESORIA	36
INFORME NARRATIVO 3ª. ASESORIA	44
PLAN DE NEGOCIO Ó GUIA DE PROCESOS DE MEJORA	46
CONCLUSIONES	48
ANEXO 1	
LISTA DE NEGOCIOS ASESORADOS	
ANÁLISIS CUALITATIVO	
ANÁLISIS CUANTITATIVO	



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES”

PRESENTACIÓN

Durante 3 años, el Instituto de la Mujer Guanajuatense ha trabajado en comunidades del medio rural del Estado de Guanajuato, ofreciendo talleres de capacitación a mujeres que cuenten o deseen iniciar una actividad económica y con este trabajo se ha descubierto que las mujeres tienen una visión diferente a la de los hombres, en la forma de operar y administrar sus negocios.

También se detectó que estos negocios, son o pueden ser productivos y la razón por la que no crecen, es porque no generan suficientes utilidades para cubrir los gastos básicos de la familia, lo que provoca que los descapitalicen, esto se debe en gran parte a que estas mujeres no cuentan con los conocimientos necesarios en el área administrativa, ni de ventas y generalmente su nivel de autoestima es baja, por lo tanto la actividad económica que desarrollan no va mejorando con el tiempo, esto provoca que aun cuando trabajan o venden mucho no obtienen buenos ingresos, además son muy pocos los programas que atienden este tipo de negocio, ya que la mayoría están dirigidos a negocios que estén formados por grupos.

Por este motivo, el Instituto de la Mujer Guanajuatense se dio a la tarea de desarrollar una metodología dirigida a mujeres rurales con baja instrucción escolar que tengan un negocio o actividad económica ya operando.

Esta metodología se desarrolló con el Fondo de Fomento para la Transversalidad de la Perspectiva de Género 2009 .%Fortalecimiento a la Transversalidad de la equidad



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

de Género en la Administración Pública Estatal y Municipal+ del estado de Guanajuato.

La finalidad de esta metodología, es que sea lo más sencilla posible, de manera que pueda ser aplicada a mujeres sin instrucción escolar y con cualquier tipo de negocio pequeño, que pueda ser aplicada por asesores que solo requieran de una sencilla y corta capacitación para aplicarla.

Esta metodología, tiene la característica de que al mismo tiempo que se ofrecen conocimientos administrativos y de ventas, va generando confianza en la mujer asesorada, elevando su autoestima y permitiendo de esta manera, que los cambios se produzcan rápidamente.

Es importante señalar que uno de los objetivos es, que el asesor debe ir provocando la generación de propuestas por parte de las involucradas, para resolver los problemas detectados, fortaleciendo así sus habilidades y capacidades empresariales, asegurando que estas acciones puedan continuar, una vez que las asesorías terminen.

Este programa se piloteo en 25 negocios del Estado de Guanajuato en los municipios de Silao, Cuernavaca, Irapuato, San Miguel de Allende, Guanajuato y Apaseo el Alto, demostrando que después de aplicada la metodología, todos los negocios mejoraron, ya sea aumentando sus ventas o su margen de utilidad, mejorando sus costos o encontrando fugas de dinero, ofreciendo nuevos productos o descubriendo nuevos clientes potenciales.

Todos estos cambios, provocaron en las asesoradas una actitud más positiva y proactiva, además de que reconocieron el valor que tiene su negocio.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

Otras acciones importantes que se imprimaron durante las asesorías fueron: la asignación de sueldos para no descapitalizar el negocio y la definición de metas de ventas, metas de corto y largo plazo personales y del negocio.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

OBJETIVO

Implementar una metodología que desarrolle las habilidades y capacidades empresariales de las mujeres que ya cuenten con un negocio o actividad económica para que eleven sus ingresos.

Esta metodología consiste en ofrecer 3 asesorías individuales a los negocios, en las cuales se deberán descubrir las áreas de oportunidad del negocio y ofrecer conocimientos de administración y ventas que al implementarse mejoren sustancialmente la productividad del negocio, estos conocimientos deberán ir acompañados de elementos que permitan aumentar la confianza de la asesorada, elevando su autoestima para que se sienta capaz de mejorar su negocio.

En los casos que sea necesario, los negocios serán canalizados a instituciones que ofrezcan programas de apoyo económico.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar una metodología para impulsar negocios encabezados por mujeres, que su aplicación sea lo más sencilla posible y accesible para mujeres de cualquier edad y nivel de escolaridad.
- Que la metodología pueda ser aplicada por asesores que no requieran mayor capacitación o experiencia.
- Que permita conocer rápidamente si el negocio es viable o no.
- Que las mejoras en el negocio se puedan observar durante las asesorías.
- Que desarrollen las habilidades y capacidades empresariales de las mujeres.
- Que eleve la autoestima de las mujeres.
- Que contribuya a mejorar el nivel de vida de las mujeres y sus familias.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

METODOLOGÍA

Esta metodología se desarrollo especialmente para mujeres de zonas rurales que tengan un negocio o una actividad económica, que este funcionando, sin importar su edad o nivel de escolaridad.

La metodología consiste en ofrecer 3 asesorías individuales en el lugar donde se desarrolla el negocio, en un período no mayor de 6 semanas, en los cuales se deberán utilizar los formatos que están diseñados para cada una de las asesorías.

RESULTADOS QUE SE DEBERAN OBTENER:

- Determinar si el negocio es viable o no.
- Trasmisión de conocimientos básicos de administración y ventas.
- Aumento de la productividad y de los márgenes de utilidad.
- Aumento de autoestima de la mujer asesorada.

PERFIL DEL NEGOCIO:

El negocio deberá ser pequeño, estar funcionando y ser encabezado por una mujer.

PERFIL DE PERSONA QUE ASESORA:

El asesor deberá tener conocimientos administrativos y de ventas, de preferencia haber tenido o manejado un negocio pequeño.

Deberá ser una persona con actitud respetuosa y amable hacia las personas, que ya hayan trabajado en comunidades y sobretodo que sepa escuchar, guiar y mantener la conversación dentro de los temas que se deben tratar en cada asesoría.

Es importante que sea capaz de lograr empatía con la persona asesorada para obtener su confianza.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

GENERALIDADES DE LAS ASESORIAS:

Durante las asesorías, el asesor deberá descubrir los logros obtenidos por las mujeres y apoyarse en ellos para contribuir a elevar su autoestima, así mismo deberá identificar las habilidades y capacidades que tienen para resaltarlas y fomentarlas.

Es sumamente importante, que una vez que la asesorada explique el funcionamiento de su negocio, se identifiquen las áreas que al mejorarlas, impacten en elevar la productividad y las utilidades; el asesor deberá procurar que las ideas de mejora provengan de la persona asesorada ya que es ella la que conoce a su comunidad y a su negocio, además esto le generará confianza en sí misma para continuar con esta actitud después de que las asesorías terminen.

El asesor acudirá al negocio en 3 ocasiones para ofrecer las asesorías en las cuales deberá llenar el formato correspondiente con la información que va obteniendo del negocio, este mismo formato lo irá guiando sobre los puntos que se deberán revisar en cada asesoría.

Durante la entrevista se deberá ir profundizando en las diferentes áreas del negocio, buscando las actividades que se puedan mejorar, una vez identificadas, las propuestas de mejora deberán ser elaboradas junto con la asesorada, es importante que ella esté de acuerdo y que se sienta capaz de realizarlas. **(Se debe recordar que la persona que dirige el negocio es ella y ella es la responsable del negocio y de la aplicación de la mejoras.)**

Después de cada asesoría se deberá elaborar **un informe** describiendo el trabajo realizado en cada asesoría.

Al terminar las 3 asesorías se deberá elaborar **un plan de negocio o guía del proceso de mejora.**



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

PUNTOS QUE SE REVISARAN EN LAS 3 ASESORÍAS:

- Presentación del producto
- Nuevos productos
- Estudio de mercado
- Clientes actuales
- Nuevos clientes
- Técnicas de ventas
- Calidad en el servicio
- Programación de ventas para cumplir la meta establecida
- Cuentas por cobrar
- Identificación de la diferencia o ventaja competitiva
- Definición del nombre del negocio
- Publicidad
- Proveedores
- Manejo de inventarios
- Producción
- Formato de controles administrativos
- Definir ingresos, egresos y sueldos de las dueñas
- Funciones y responsabilidades de las integrantes (reglamentos y compromisos).
- Autoestima de los integrantes.
- Establecer sus metas a corto y largo plazo personales.
- Establecer sus metas a corto y largo plazo del negocio.
- Si requiere financiamiento definir el monto y los conceptos

Nota: Es importante señalar que no todos los puntos, que se encuentran en los formatos, se podrán revisar en las asesorías.

Por ejemplo:

- Si en la asesoría anterior se vio un punto y pudo concluir en esta asesoría, ya no será necesario revisarlo en la siguiente asesoría,
- Habrá algunos puntos que no apliquen por el giro del negocio que se esté revisando.
- Si el asesor considera que algunos puntos sean revisados en las subsecuentes asesorías, queda a su criterio el programar que puntos se revisaran en cada asesoría dependiendo de las características del negocio o la situación de la mujer asesorada.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

METODOLOGIA DE LA 1ª. ASESORIA

Al inicio de la 1ª. Asesoría se le explicará a la mujer el objetivo de la asesoría y la metodología que se utilizará, un vez que esté de acuerdo en aceptar participar en el programa, se le pedirá que firme el formato denominado **Carta De Compromiso** (pág. 15) donde se comprometerá a terminar las asesorías y a tener buena disposición para implementar las mejoras que de ahí se deriven.

El formato de la primera asesoría guiará al asesor para realizar la entrevista, al inicio se recaban los datos personales y del negocio, esto permitirá deducir el tiempo que dispone para el negocio y el apoyo o ayuda familiar con la que cuenta, conocerá la trayectoria que ha tenido el negocio y la experiencia que ha obtenido la persona.

Durante la 1ª. Asesoría, uno de los puntos más importantes es revisar, la forma en que registra las entradas y salidas, sino se cuenta con este control, se elaborará uno que deberá comenzar a aplicarlo inmediatamente, en la próxima asesoría se evaluará si funciona o no, o si necesita mejorarlo o complementarse con otros datos. Con esta información se podrán determinar los gastos, costos y ventas que el negocio genera.

A la primera asesoría se deberá llevar impreso el **FORMATO 1º ASESORIA** (pág. 16) este formato se llenará a mano durante la asesoría y posteriormente se hará en forma electrónica para integrar un expediente del negocio. (La razón de no hacerlo en computadora durante la entrevista es para establecer una relación de trabajo más



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

personalizada y humana con la mujer asesorada). Esta asesoría tendrá una duración aproximada de 3 hrs a 4 hrs.

En caso de que se diseñará un control de gastos y ventas se deberá elaborar en electrónico para entregarlo en la siguiente asesoría y se puedan sacar copias para utilizarlo, a menos que la persona prefiera llevar el control a mano, ó en un cuaderno.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

CARTA DE COMPROMISO

El Instituto de la Mujer Guanajuatense otorgará capacitación a negocios de mujeres con el fin de aplicar una metodología que permita mejorar y descubrir áreas de oportunidad para el desarrollo de sus negocios, mediante 3 asesorías llevadas a cabo durante el período comprendido entre el _____ y el _____ del año_____.

Yo (nombre) _____ me comprometo a asistir y recibir responsablemente las tres capacitaciones del programa mencionado, así como de poner en práctica los conocimientos y habilidades que de ellas adquiera.

Lugar: _____ Fecha: _____

FIRMA

“ESTE PROGRAMA ES PUBLICO, AJENO A CUAQUIER PARTIDO POLITICO. QUEDA PROHIBO EL USO CON FINES DISTINTOS A LOS ESTABLECIDOS EN EL PROGRAMA.”



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

FORMATO 1º ASESORIA

DATOS PERSONALES

NOMBRE DE LA REPRESENTANTE: _____
EDAD: _____ ESTADO CIVIL: _____ NO. DE HIJOS _____
EDADES _____
MUNICIPIO (DIRECCIÓN Y TELEFONO): _____
OBSERVACIÓN: _____

DATOS DEL NEGOCIO

NOMBRE DEL NEGOCIO: _____
GIRO DEL NEGOCIO: _____
¿TIENE LOCAL? SI _____ NO _____
DOMICILIO: _____
TEL. CASA: _____ TEL. CELULAR: _____
CORREO ELECTRONICO: _____
DESCRIPCIÓN DEL LOCAL O LUGAR DONDE VENDE: _____



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

ANTECEDENTES

FECHA DE INICIO DEL NEGOCIO: _____
MONTO ECONOMICO CON EL QUE EMPEZO: _____
QUIEN LE ENSEÑO: _____
QUE APOYOS DEL GOBIERNO HA RECIBIDO: _____
OTROS APOYOS : _____

ESTUDIO DE MERCADO (CLIENTES)

¿QUIENES SON SUS CLIENTES? _____

EDADES: _____
SEXO: _____
CUANTO Y CON QUE FRECUENCIA LE COMPRAN: _____

TEMPORADA ALTA: _____
TEMPORADA BAJA: _____



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

SERVICIO

¿ DESCRIBA LOS PRODUCTOS O SERVICIOS QUE OFRECE: _____

HORARIO: _____

COMPETENCIA

QUE DIFERENCIA A ESTE NEGOCIO : _____

MERCADOTECNIA, DIFUSIÓN O PUBLICIDAD

¿COMO BUSCAS MÁS CLIENTES?: _____

¿QUE PROMOCIONES U OFERTAS REALIZA?: _____

¿COMO SE ANUNCIA?: _____

¿QUE HACES ANTE LOS COMENTARIOS QUE TE HACEN TUS CLIENTES?:



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

IMAGEN DEL NEGOCIO

TIENE : <u>SI</u> <u>NO</u> <u>NR</u> (NO SE REQUIERE)	
LOGO: _____	LETRERO EN LA ENTRADA: _____
ETIQUETAS: _____	TARJETAS DE PRESENTACIÓN _____
CONDICIONES DEL NEGOCIO: _____	

PROVEEDORES

COMO PAGA: AL CONTADO _____ CREDITO _____ OTRO _____
CADA CUANTO COMPRA: _____
CUANTOS PROVEEDORES TIENE: _____ _____
DONDE ESTAN UBICADOS: _____ _____ _____



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

ENTRADAS Y SALIDAS

GASTOS POR SEMANA:

VENTAS POR SEMANA:

PAGOS Y SUELDOS:

OBJETIVO DEL NEGOCIO

PORQUE INICIO EL NEGOCIO:

CUANTO NECESITAS GANAR:



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

ACTIVIDADES A REALIZAR PARA LA PROXIMA ASESORIA:

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

OBSERVACIONES DEL ASESOR:

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR: _____

FECHA: _____ **LUGAR:** _____

Í ESTE PROGRAMA ES PUBLICO, AJENO A CUAQUIER PARTIDO POLITICO. QUEDA PROHIBO EL USO CON FINES DISTINTOS A LOS ESTABLECIDOS EN EL PROGRAMA.Í



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

ELABORAR FORMATOS DE CONTROL DE GASTOS Y DE VENTAS: (SI NO TIENE)



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

METODOLOGÍA 2ª. ASESORIA:

Se deberá llevar impreso el **FORMATO 2º ASESORIA** (pág. 25). el cual se llenará a mano y servirá como guía de los puntos que se tendrán que ir revisando en esta asesoría

Primero se procederá a revisar el cumplimiento de las actividades que se dejaron de tarea en la primera asesoría, y si es necesario se harán adecuaciones o se complementaran las acciones que se implementaron.

Durante la entrevista se deberá ir profundizando en las diferentes áreas del negocio, buscando las actividades que se puedan mejorar, una vez identificadas, las propuestas de mejora deberán ser elaboradas en conjunto con la persona asesorada, es importante que ella esté de acuerdo y que se sienta capaz de realizarlas. **(Se debe recordar que la persona que dirige el negocio es ella y ella es la responsable del negocio y de la aplicación de la mejoras.)**

Nota: Es importante señalar que no todos los puntos que se encuentran en los formatos se podrán revisar en las asesorías.

Por ejemplo:

- Si en la asesoría anterior se vio un punto y este punto se pudo concluir, ya no será necesario revisarlo en la siguiente asesoría
- Habrá algunos puntos que no apliquen por el giro del negocio que se esté revisando.
- Si el asesor considera que algunos puntos sean revisados en la siguiente asesoría, queda a su criterio el programar que puntos se revisaran en cada asesoría dependiendo de las características del negocio o la situación de la mujer asesorada



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

En esta segunda asesoría lo más importante ha revisar será:

- Identificar el perfil de sus clientes actuales y buscar nuevos mercados. (si es necesario dejar de tarea realizar un pequeño estudio de mercado o encuesta de satisfacción del cliente).
- Revisar si está llevando correctamente su control de gastos y ventas.
- Revisar sus costos, si puede mejorarlos buscando nuevos proveedores o comprando de mayoreo. Revisar que todos sus costos estén incluidos en el producto o si algunos se pueden evitar.
- Revisar si son adecuados sus precios de ventas.
- Conocer su margen de utilidades.
- Revisar la presentación del producto, acomodo del local y áreas de producción. (implementar 5s si es posible).
- Revisar inventarios y para los productos que no tienen movimiento, proponer sacarlos en promociones.

Esta asesoría es la más importante y tendrá una duración aproximada de 4 hrs.

Con la información recabada se deberá llenar en electrónico el formato **INFORME NARRATIVO 2da. ASESORÍA** (pág. 31)



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

FORMATO 2º ASESORIA

DATOS PERSONALES

NOMBRE DEL REPRESENTANTE: _____

NOMBRE DEL NEGOCIO: _____

MUNICIPIO:

1. REVISE Y DESCRIBA EL TRABAJO REALIZADO EN CADA UNA DE LAS SIGUIENTES AREAS:

- **PRESENTACION DEL PRODUCTO**

- **NUEVOS PRODUCTOS**

- **ESTUDIO DE MERCADO**



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

- **CLIENTES ACTUALES**
- **NUEVOS CLIENTES**
- **TECNICAS DE VENTAS**
- **CALIDAD EN EL SERVICIO**
- **PROGRAMACION DE VENTAS**
- **CUENTAS POR COBRAR**



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

- **DIFERENCIA O VENTAJA COMPETITIVA**

- **DEFINICIÓN DEL NOMBRE DEL NEGOCIO**

- **PUBLICIDAD**

- **CONTROLES ADMINISTRATIVOS**

- **PROVEEDORES**



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

- MANEJO DE INVENTARIOS
- PRODUCCION
- INGRESOS, EGRESOS Y SUELDOS DE LAS DUEÑAS
- FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DE LAS INTEGRANTES (REGLAMENTOS Y COMPROMISOS).



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

- **AUTOESTIMA DE LOS INTEGRANTES.**

- **ELABORAR UNA LISTA DE REQUERIMIENTOS BÁSICOS PARA MEJORAR EL NEGOCIO.**

ACTIVIDADES A REALIZAR PARA LA PROXIMA ASESORIA:

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

OBSERVACIONES DEL ASESOR:

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR: _____

FECHA : _____ **LUGAR:** _____

**Í ESTE PROGRAMA ES PUBLICO, AJENO A CUAQUIER PARTIDO POLITICO.
QUEDA PROHIBO EL USO CON FINES DISTINTOS A LOS ESTABLECIDOS EN
EL PROGRAMA:Í**



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

INFORME NARRATIVO 2da. ASESORÍA

Nombre del negocio:

Nombre de la emprendedora:

Giro: _____ **Población y Municipio:** _____

1. QUE ACTIVIDADES REALIZO LA EMPRENDEDORA DE LAS QUE SE ACORDARON:

2. QUE CAMBIOS DETECTO EN EL NEGOCIO POR LA EMPRENDEDORA:

3. QUE CAMBIOS DETECTO EL ASESOR EN LA EMPRESA:

4. QUE CAMBIOS DETECTO EL ASESOR EN LA MUJER EMPRENDEDORA:

5. DESCRIBA LA SITUACION EN QUE SE ENCONTRARON CADA UNA DE LAS SIGUIENTES AREAS Y EL TRABAJO QUE SE REALIZÓ

- PRESENTACION DEL PRODUCTO
- NUEVOS PRODUCTOS
- ESTUDIO DE MERCADO
- CLIENTES ACTUALES
- NUEVOS CLIENTES
- TECNICAS DE VENTAS
- CALIDAD EN EL SERVICIO
- PROGRAMACION DE VENTAS
- CUENTAS POR COBRAR
- DIFERENCIA O VENTAJA COMPETITIVA
- DEFINICIÓN DEL NOMBRE DEL NEGOCIO
- PUBLICIDAD



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

- **PROVEEDORES**
- **MANEJO DE INVENTARIOS**
- **PRODUCCION**
- **FORMATOS DE CONTROLES ADMINISTRATIVOS**
- **DEFINIR INGRESOS, EGRESOS Y SUELDOS DE LAS DUEÑAS**
- **FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DE LAS INTEGRANTES (REGLAMENTOS Y COMPROMISOS).**
- **AUTOESTIMA DE LOS INTEGRANTES.**
- **ELABORAR UNA LISTA DE REQUERIMIENTOS BÁSICOS PARA MEJORAR EL NEGOCIO.**

6. ACTIVIDADES A REALIZAR EN LA SIGUIENTE ASESORIA:

7. OBSERVACIONES:

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR: _____

FECHA: _____

LUGAR: _____



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

METODOLOGÍA 3ª. ASESORIA:

Se deberá llevar impreso el **FORMATO 3º ASESORIA** (pág. 33) el cual se llenará a mano y servirá como guía de los puntos que se tendrán que ir revisando en esta asesoría

Primero se procederá a revisar el cumplimiento de las actividades que se dejaron de tarea en la segunda asesoría, y si es necesario se harán adecuaciones o se complementaran las acciones que se implementaron.

Durante la entrevista se deberá ir profundizando en las diferentes áreas del negocio, buscando las actividades que se puedan mejorar, una vez identificadas, las propuestas de mejora deberán ser elaboradas junto con la asesorada, es importante que ella esté de acuerdo y que se sienta capaz de realizarlas. **(Se debe recordar que la persona que dirige el negocio es ella y ella es la responsable del negocio y de la aplicación de la mejoras.)**

Nota: Es importante señalar que no todos los puntos que se encuentran en los formatos se podrán revisar en la asesoría.

Por ejemplo:

- Si en la asesoría anterior se vio un punto y este pudo concluir, ya no será necesario revisarlo en la siguiente asesoría
- Habrá algunos puntos que no apliquen por el giro del negocio que se esté revisando.
- Si el asesor considera que algunos puntos sean revisados en la siguiente asesoría, queda a su criterio el programar que puntos se revisaran en cada asesoría dependiendo de las características del negocio o la situación de la mujer asesorada



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

En esta tercera asesoría lo más importante es revisar:

- Aclarar dudas que hayan surgido de la anterior asesoría.
- Si se hizo un pequeño estudio de mercado o encuesta de satisfacción del cliente, se deberá determinar las actividades que se realizarán utilizando la información que se obtuvo.
- Revisar su control de gastos y ventas.
- Revisar su servicio al cliente y técnicas de venta.
- Asignación de funciones en caso de que otros miembros de la familia participen en el negocio.
- Determinar las metas personales a corto y largo plazo.
- Determinar las metas del negocio a corto y largo plazo
- Determinar las metas de venta y programar los montos de los productos que se deberán vender para llegar a la meta deseada.
- Elaborar la lista de requerimientos básicos para mejorar el negocio.
- Elaborar el plan de negocio o guía de proceso de mejora
- Determinar si requiere participar en algún programa de apoyo económico.

Esta asesoría tiene una duración aproximada de 3hrs.

Con la información recabada se deberá llenar en electrónico el formato **INFORME NARRATIVO 3ra. ASESORÍA**, (pág.44) y se elaborará el **PLAN DE NEGOCIO O GUÍA DE PROCESO DE MEJORA** (pág. 46) que se le entregará a la persona asesorada.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

Para concluir el programa se deberá hacer una visita al negocio, un mes después para hacer el seguimiento, entregar un diploma de participación y entregar el plan de negocio o guía de proceso de mejora.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

FORMATO 3º ASESORIA

DATOS PERSONALES

NOMBRE DEL REPRESENTANTE: _____
NOMBRE DEL NEGOCIO: _____
MUNICIPIO: _____

2. REVISE SI LO IMPLEMENTADO SI SE REQUIERE SEGUIR TRABAJANDO EN LAS SIGUIENTES AREAS, DESCRIBA LOS REALIZADO:

a. PRESENTACION DEL PRODUCTO

b. NUEVOS PRODUCTOS



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

c. ESTUDIO DE MERCADO

<hr/> <hr/> <hr/>

d. CLIENTES ACTUALES

<hr/> <hr/> <hr/>

e. NUEVOS CLIENTES

<hr/> <hr/> <hr/>

f. TECNICAS DE VENTAS

<hr/> <hr/> <hr/>



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

g. CALIDAD EN EL SERVICIO

<hr/> <hr/> <hr/>

h. PROGRAMACION DE VENTAS

<hr/> <hr/> <hr/>

i. CUENTAS POR COBRAR

<hr/> <hr/> <hr/>

j. DIFERENCIA O VENTAJA COMPETITIVA

<hr/> <hr/> <hr/>



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

k. DEFINICIÓN DEL NOMBRE DEL NEGOCIO

<hr/> <hr/> <hr/>

i. PUBLICIDAD

<hr/> <hr/> <hr/>

m. CONTROLES ADMINISTRATIVOS

--



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES”

n. PROVEEDORES

<hr/> <hr/> <hr/>

o. MANEJO DE INVENTARIOS

<hr/> <hr/> <hr/>

p. PRODUCCION

<hr/> <hr/> <hr/>

q. INGRESOS, EGRESOS Y SUELDOS DE LAS DUEÑAS

<hr/> <hr/> <hr/>



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

r. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DE LAS INTEGRANTES (REGLAMENTOS Y COMPROMISOS).

<hr/> <hr/> <hr/>

s. AUTOESTIMA DE LOS INTEGRANTES.

<hr/> <hr/> <hr/>

t. ELABORAR UNA LISTA DE REQUERIMIENTOS BÁSICOS PARA MEJORAR EL NEGOCIO.

<hr/> <hr/> <hr/>

3. ELABORAR LAS METAS DE CORTO Y LARGO PLAZO PERSONALES

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

4. ELABORAR LAS METAS DE CORTO Y LARGO PLAZO DEL NEGOCIO

5. DETECTAR LAS NECESIDADES QUE NO SE PUDIERON CUBRIR DENTRO DE LAS ASESORIAS:



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

INFORME NARRATIVO 3a. ASESORÍA

Nombre del negocio: _____

Nombre de la emprendedora: _____

Giro: _____ Población y Municipio: _____

1. QUE ACTIVIDADES REALIZO LA EMPRENDEDORA DE LAS QUE SE ACORDARON:

2. QUE CAMBIOS DETECTO EN EL NEGOCIO POR LA EMPRENDEDORA:

3. QUE CAMBIOS DETECTO EL ASESOR EN LA EMPRESA:

4. QUE CAMBIOS DETECTO EL ASESOR EN LA MUJER EMPRENDEDORA:

5. DESCRIBA LAS MEJORAS QUE SE DETECTARON EN CADA UNA DE LAS SIGUIENTES AREAS:

- PRESENTACION DEL PRODUCTO
- NUEVOS PRODUCTOS
- ESTUDIO DE MERCADO
- CLIENTES ACTUALES
- NUEVOS CLIENTES
- TECNICAS DE VENTAS
- CALIDAD EN EL SERVICIO
- PROGRAMACION DE VENTAS PARA CUMPLIR LA META ESTABLECIDA
- CUENTAS POR COBRAR
- DIFERENCIA O VENTAJA COMPETITIVA



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

- **DEFINICIÓN DEL NOMBRE DEL NEGOCIO**
- **PUBLICIDAD**
- **PROVEEDORES**
- **MANEJO DE INVENTARIOS**
- **PRODUCCION**
- **FORMATO DE CONTROLES ADMINISTRATIVOS**
- **DEFINIR INGRESOS, EGRESOS Y SUELDOS DE LAS DUEÑAS**
- **FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DE LAS INTEGRANTES (REGLAMENTOS Y COMPROMISOS).**
- **AUTOESTIMA DE LOS INTEGRANTES.**
- **ESTABLECER SUS METAS A CORTO Y LARGO PLAZO DEL NEGOCIO**
- **ESTABLECER SUS METAS A CORTO Y LARGO PLAZO PERSONALES**
- **SI REQUIERE FINANCIAMIENTO DEFINIR EL MONTO Y LOS CONCEPTOS**

6. OBSERVACIONES:

7. ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIO O UNA GUIA DEL PROCESO DE MEJORA DEL NEGOCIO

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR: _____

FECHA: _____ **LUGAR:** _____



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“
PLAN DE NEGOCIO o GUIA DE PROCESOS DE MEJORA

NOMBRE DE LA REPRESENTANTE:

NOMBRE DEL NEGOCIO:

ACTIVIDAD DEL NEGOCIO:

META DE VENTA SEMANAL:

METAS PERSONALES:

METAS DEL NEGOCIO:

PRODUCTO

PRESENTACION DEL PRODUCTO:

NUEVOS PRODUCTOS:

ESTUDIO DE MERCADO:



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

CLIENTES

CLIENTES ACTUALES:

NUEVOS CLIENTES:

TECNICAS DE VENTAS:

CALIDAD EN EL SERVICIO:

PUBLICIDAD:

ADMINISTRACION

CUENTAS POR COBRAR:

PROVEEDORES:

MANEJO DE INVENTARIOS :

PRODUCCION:

CONTROLES ADMINISTRATIVOS:

ASIGNACION DE SUELDOS:

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DE LAS INTEGRANTES :

LISTA DE REQUERIMIENTOS BÁSICOS PARA MEJORAR EL NEGOCIO.



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

CONCLUSIONES

Se asesoraron 25 negocios en los municipios de Guanajuato, Silao, San Miguel de Allende, Cuernamaro, Irapuato, Apaseo el Alto, todos se evaluaron como viables.

Todos los negocios elevaron sus utilidades a través de la mejora de alguno o varios de los siguientes puntos:

- aumentar ventas,
- bajar costos,
- adecuar precios según los costos,
- reducir fugas de dinero,
- hacer promociones,
- incluir nuevos productos,
- llegar a nuevos clientes
- estableciendo cuotas de ventas
- estableciendo sueldos para no descapitalizar el negocio.

Como resultado de la aplicación de la metodología desarrollada por el Instituto de la Mujer Guanajuatense se obtuvieron los siguientes resultados.

RESULTADOS PERSONALES

- Al participar en el programa las mujeres reconocieron la importancia de su negocio o actividad económica
- Durante las asesorías las mujeres reconocieron los logros obtenidos hasta este momento lo que les generó mayor confianza en sí mismas.
- Incorporaron las metas del negocio a sus metas personales.
- Descubrieron su capacidad de aprender nuevas cosas.
- Elevaron su autoestima.
- Adquirieron una actitud más positiva y proactiva



“PROGRAMA DE IMPULSO A NEGOCIOS DE MUJERES“

RESULTADOS EN EL NEGOCIO

- Se implementaron controles administrativos pues la mayoría de los negocios no contaban con ellos, esto permitió mostrarles el margen de utilidad que están teniendo, lo cual obligo a disminuir sus costos o a ajustar sus precios.
- Buscaron nuevos proveedores que le permitiera bajar sus costos o hacer compras de mayoreo.
- Se identificaron fugas de dinero o productos en los que no se ganaba.
- Se mejoró la presentación de los productos o el acomodo de este en el local.
- Se designaron áreas de trabajo aplicando las 5 s
- Se bajaron inventarios
- Se hicieron promociones con los productos que no tenían movimiento para recuperar capital de trabajo.
- Se mejoró la relación familiar en cuanto al apoyo que se brinda a la mujer.
- Se hicieron relaciones comerciales entre varias participantes del programa para maquila o ventas de productos.
- Se identificaron posibles nuevos clientes.
- Se identificaron nuevas formas de darse a conocer y de promoción.
- En algunos casos se mejoró la presentación del producto.
- Se empezaron a vender nuevos productos.
- Se mejoraron sus técnicas de ventas para atender mejor a los clientes.
- Se determinaron sueldos y cuotas ventas a cumplir.