

Hoja de trabajo 1. ¿Está usted listo para emprender algún negocio arduo?

Use esta hoja de trabajo para determinar su “potencial aventurero”. ¿Tiene usted el talento e infraestructura que necesitará para construir una empresa no lucrativa?

1. **Charco de talento.** Haga lista de alguien envuelto con su grupo--mesa directiva, mesa directiva anterior, miembro activo, voluntario clave--con habilidades en las siguientes áreas:

- Ventas
- Provisión de relaciones de servicio/cliente:
- Venta en el mercado, incluyendo comunicaciones, prensa, aviso al público:
- Diseño gráfico:
- Manejo de finanzas:
- Planificación de negocios:
- Recaudación de fondos, incluyendo becas y regalos individuales:

¿Quiénes son los mejores candidatos para ser su “defensor de empresa”?

2. **Liderazgo.** ¿Tiene su mesa directiva habilidades o inclinaciones empresarias? ¿Tiene usted un plan para reclutar más miembros de la mesa directiva con experiencia o relaciones útiles?

<i>Excelente</i>				<i>Pobre</i>
5	4	3	2	1

Fortalezas de la mesa directiva, ref: ingresos ganados:

Áreas que necesitan mejoramiento:

3. **Ayuda externa.** Haga lista de cualquier recurso externo disponible para ayudar con su trabajo. La lista puede incluir libros, bibliotecas, otros no lucrativos, consultantes, clases colegiales, programas de capacitación, etc.

4. **Infraestructura.** Fije el valor a sus sistemas de administración.

Sistemas financieros. ¿Puede usted llevar a cabo sus finanzas con precisión? ¿Produce usted informes mensuales? Si usted comenzara un negocio, ¿podría su sistema de contabilidad llevar a cabo las cuentas y mantener con precisión los pagaderos (letras vencidas) y recibidos (valores por cobrar)?

Excelente			Pobre	
5	4	3	2	1

Fortalezas del sistema financiero:

Áreas que necesitan mejoramiento:

Administración del tiempo. ¿Tiene usted un sistema para llevar registro del tiempo de las personas? ¿Cómo evalúa usted si está usando el tiempo del personal y de los voluntarios efectivamente?

Excelente			Pobre	
5	4	3	2	1

Fortalezas del sistema de administración:

Áreas que necesitan mejoramiento:

Administración de datos. ¿Llena sus necesidades su base de datos? ¿Programa usted el tiempo consistente del personal y los voluntarios para lo más reciente? Si usted comenzara un negocio, ¿está la base de datos diseñada para mantener registro de los clientes y posibles clientes, hacer órdenes e inventario?

Excelente			Pobre	
5	4	3	2	1

Fortalezas del sistema de administración de datos:

Áreas que necesitan mejoramiento:

5. Proyectos presentes de ingresos ganados. ¿Qué, si tiene, está usted vendiendo ahora? Haga lista de todos los bienes y servicios que ofrece presentemente *por sueldo*.

¿Cuáles son más populares? ¿Por qué?

¿Cuáles dan más ingreso neto?

¿Cuánto dinero genera usted cada año del ingreso ganado? \$ _____

¿Qué tanto porcentaje de su presupuesto es ganado _____%

¿Qué lecciones ha aprendido de su programa de ventas?

¿Cómo ha aplicado esas lecciones a otros aspectos de su trabajo?

5. ¿Quién puede quere lo que usted ya tiene que ofrecer? ¿A quién está usted

tratando de llegar? Haga lista de todos los posibles clientes y audiencias potenciales.

6. ¿Cómo puede usted llegar a todos sus posibles clientes? Haga lluvia de ideas de las más estrategias promocionales que pueda.

7. ¿Quiénes son sus colaboradores potenciales? ¿Quién le puede ayudar a desarrollar o poner en el mercado estos bienes y servicios?

Hoja de trabajo 3. Evaluando sus ideas de ingresos ganados

Trabajando con otros de su organización, use esta forma para valorar cada idea de ingresos ganados para su organización, después comparen los resultados para ayudarles a seleccionar la opción más realista. Este ejercicio le ayudará a separar sus opciones, pero no tiene la intención de tomar el lugar de un estudio formal de posibilidades, porque:

- a) es altamente subjetivo
- b) el primero y último criterio -- pasión y ganancia -- le quita a los otros. Si nadie es apasionado tocante a la idea, o si su investigación indica que no es probable que haya ganancias, es mejor no hacerlo.

Idea de ingresos ganados _____

Descripción breve:

1. **Pasión.** ¿Están emocionados la mayoría de los participantes acerca de esta idea en particular? ¿Está alguien emocionado/a?

Excelente				Pobre
5	4	3	2	1

Notas:

2. **Relación a la misión.** ¿Cómo se conforma con sus metas, programas y habilidades presentes? ¿Se construye en algo que ustedes ya hagan bien?

Excelente				Pobre
5	4	3	2	1

Notas:

3. **Habilidades apropiadas de administración.** ¿Alguien dentro de sus grupo tiene las habilidades necesarias para este tipo de negocio? Si no es así, ¿puede reclutar a la persona indicada?

Notes:

4. **Expectativas razonables.** Su meta inmediata es de avanzar su misión y ganar un ingreso neto -- ¿hará este proyecto eso? ¿O tiene demasiadas otras metas políticas y de programas?

Excelente			Pobre	
5	4	3	2	1

Notas:

5. **Consideraciones del mercado.** ¿Comprará alguien este producto o servicio? Use la forma de investigación del mercado (página ____) para comenzar a responder a esta pregunta.

Excelente			Pobre	
5	4	3	2	1

Notas:

6. **Sin igual y especialización.** ¿Construye este proyecto sobre sus bienes organizativos sin igual?

Excelente			Pobre	
5	4	3	2	1

Notas:

7. **Sirve a clientes presentes.** ¿Lo ayudará este proyecto a servir mejor a las personas que ya conocen y apoyan su trabajo? Esta gente son los más fáciles de llegar y comprometer, y los más aptos para comprar.

Excelente			Pobre	
5	4	3	2	1

Notas:

8. **Necesidades financieras.** ¿Cuánto dinero necesitará? Por razones obvias, las opciones que no son caras gozan de ventaja distintiva a manera que usted separa su lista.

Excelente			Pobre	
5	4	3	2	1

Notas:

9. **Ganancias.** ¿Cuánto dinero tiene la posibilidad de ganar? Justificara el ingreso neto su tiempo y esfuerzo? Para comenzar a responder a esta pregunta, haga su investigación del mercado.

Excelente			Pobre	
5	4	3	2	1

Notas:

Resultado total _____

Pasión + ganancias solamente _____