

4 x 4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

Es un libro que tiene por objetivo empoderar a hombres y mujeres en el mundo del emprendimiento, ya sea que tengan el interés en crear una empresa propia o que ya la tengan y estén buscando estrategias para hacerla crecer.

Bajo el contexto del capitalismo consciente, plantea un grupo de talentos, habilidades y actitudes propias para el emprendedor, comprendiendo la importancia de sobre pasar el contexto social, político, económico y tecnológico, para ser un generador de cambio basado en la innovación y la disrupción con miras a crear empresas exponenciales.

El libro está acompañado de una conferencia derivando en la construcción de una red de negocios entre los asistentes para su vinculación al financiamiento o a mercados internacionales.

Propuesta de Valor: Lo que nadie te ha dicho acerca de emprender.

Autor: Samuel González Guzmán

Libro independiente publicado por: Fundación Educación para Emprendedores AC.

Área: Administración de Empresas, Start Ups, Nuevos Emprendedores.

Fecha de Publicación: Mayo 2018.

Primer Tiraje: 5,000 ejemplares.

Índice

Capítulo 1: Elije

- 1.1 El punto de emanación
 - 1.2 Tu momento de solidez
 - 1.3 Tus talentos: energía diferenciada
 - 1.4 Empleo Vs Emprendimiento
 - 1.5 Compromiso: donde nace el fuego
 - 1.6: El poder de la elección: el salto al vacío
 - 1.7 Emprender es un estilo de vida
 - 1.8 Para jugar a ganar, hay que estar dispuesto a perder
 - 1.9 Emprender es divertido (y es tarea de todos los días)
 - 1.10 La corona de tu futuro reino
 - 1.10.1 Detectar y valorar oportunidades de creación de empresa: opciones para una vida en abundancia.
 - 1.10.2 Mis talentos y habilidades para emprender
 - 1.11 Vocación para emprender: para todos, ¿de todos?
 - 1.12 Construye un equilibrio entre tu vida y la empresa
- Conclusiones: la fuerza de la vida

Capítulo 2: Empodérate



- 2.1 La noche que se inventó el champagne
 - 2.2 Crear o morir
 - 2.3 Sueños: el fuego interno, la llama olímpica
 - 2.4 Afrontar la primera línea de cangrejos y cocodrilos
 - 2.4.1 Paciencia y persistencia, ojo con la necesidad
 - 2.5 La expresión infinita: matriz de valores para emprender
 - 2.5.1 Disciplina
 - 2.5.2 Liderazgo
 - 2.5.3 Proactividad
 - 2.5.4 Innovación
 - 2.5.5 Flexibilidad
 - 2.5.6 Visión global (en el tiempo y el espacio)
 - 2.5.7 Compromiso y entrega
 - 2.6 Los cimientos de los conocimientos
 - 2.6.1 Contabilidad y administración
 - 2.6.2 Finanzas
 - 2.6.3 Mercados y clientes
 - 2.6.4 Legales
 - 2.6.5 Tecnologías y tendencias
 - 2.7 Soñar, pensar y actuar en grande
 - 2.7.1 Construir tu marca
 - 2.8 La meta infinita: el sueño imposible
- Conclusiones: el vuelo del quetzal

Capítulo 3: Emprende, donde inicia el terreno y se requiere la tracción 4x4

- 3.1 ¿Cuál es mi verdadera intención?, el propósito de emprender
- 3.2 Negocios vs. Empresas (emprendedores y empresarios)
 - 3.2.1 Cultura emprendedora vs. Cultura empresarial
- 3.3 El plan empresarial: inspiración sin límites
- 3.4 Trascender barreras: los mitos del plan de negocios
- 3.5 Innovar y crear no es emprender
- 3.6 Tu vínculo con el dinero: cualidad del intelecto y de las emociones
- 3.7 24/7 ó 7/24 gestión del tiempo, recurso limitado
- 3.8 El eco sistema de apoyo a emprendedores: oasis o espejismo en el desierto
- 3.9 Redes, relaciones y alianzas
- 3.10 Festejo del primer resultado
- 3.11 Surcar el océano, el camino de lo desconocido, navegar por la incertidumbre
- 3.12 El modelo tripartito: un buen abogado, un buen contador e innovación constante
- 3.13 Precaución, la expansión del conocimiento contrae el entendimiento
- 3.14 Las ventas y la cobranza, actividad de por vida
 - 3.14.1 Mi primer cliente
 - 3.14.2 Ventas no es igual a utilidades, el balance de los costos y los ingresos
 - 3.14.3 Establecer precios es un arte



- 3.15 La segunda línea de cangrejos y cocodrilos
- 3.16 Mi agenda semanal
- 3.17 Mis clientes
- 3.18 Mis competidores
- 3.19 Cuando los cangrejos se convierten en cocodrilos
- Conclusiones: La jungla empresarial
- Capítulo 4: Emplea – la magia de la evolución**
- 4.1 ¿Cómo elijo a mis socios?
- 4.1.2 Acuerdos entre socios
- 4.1.3 La familia y los amigos
- 4.2 Proveedores
- 4.2.1 Pagos
- 4.3 Mi primer empleado
- 4.3.1 Mi equipo de trabajo: la gran contribución
- 4.3.2 Prestaciones
- 4.3.3 El primer despido
- 4.3.4 Un miembro clave se va
- 4.3.5 Comunicación, integración y motivación
- 4.4 Éxito y Fracaso
- 4.4.1 Manejo emocional de éxito y fracaso
- 4.5 Tiempo para reflexionar
- 4.6 Innovación y crecimiento: Opciones y Diversificación
- 4.6.1 Nuevos Productos
- 4.6.2 Nuevos Mercados
- 4.6.3 Atención al detalle, la excelencia como materia prima
- 4.7 ¿Y si creamos un eco sistema de empresas?
- 4.8 Escuchar y guardar silencio: Acciones en lugar de palabras
- 4.9 Celebra la vida
- 4.10 Trascendencia
- Conclusiones: Planear y actuar para las generaciones futuras
- Anexos
- Bibliografía