

capacitar

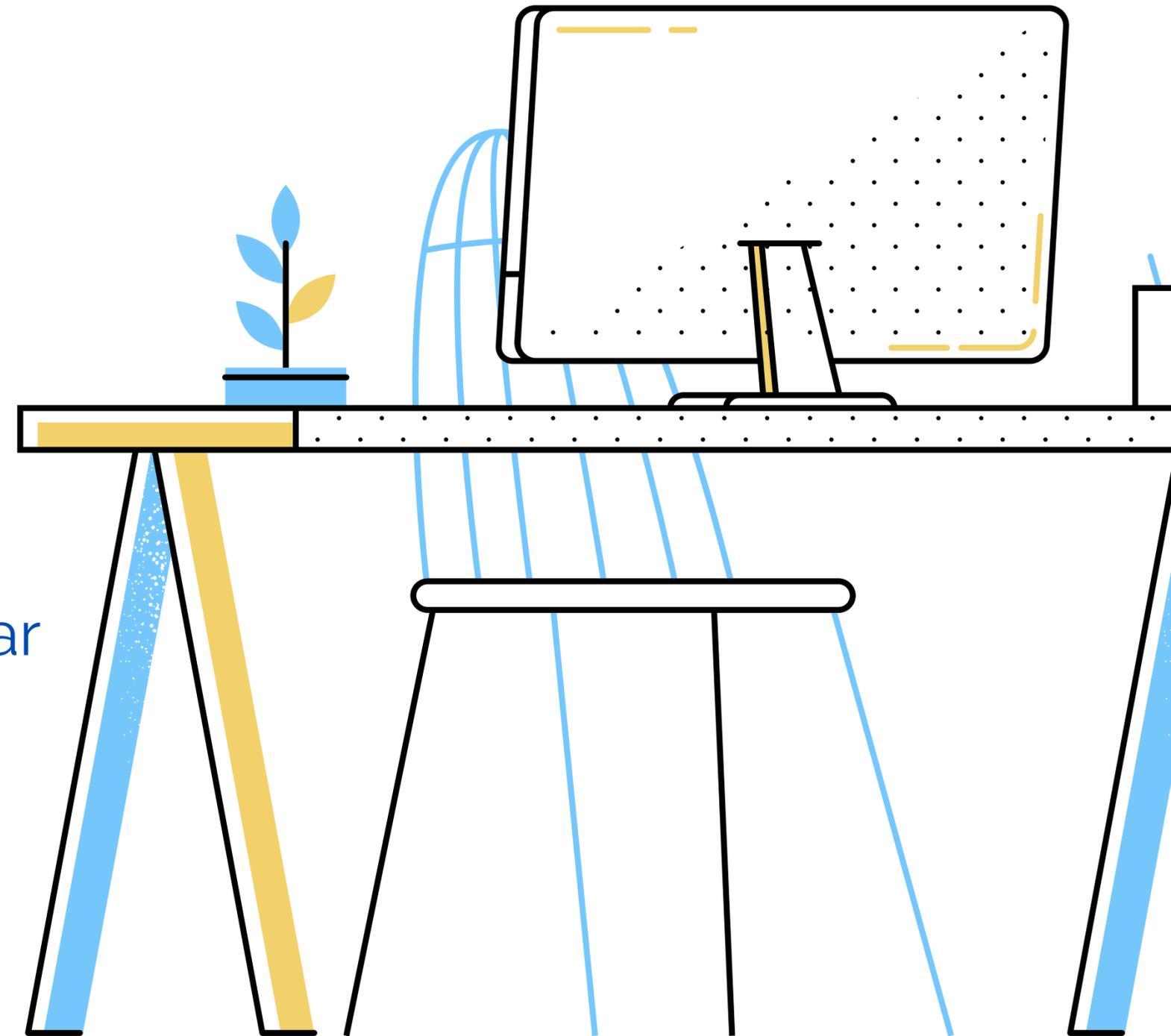


Ministerio de
Desarrollo Productivo
Argentina

¡Les damos la bienvenida!

El desafío de repensar los emprendimientos para ser sostenibles

Los ODS como herramienta para gestionar impacto positivo



Facilitadoras

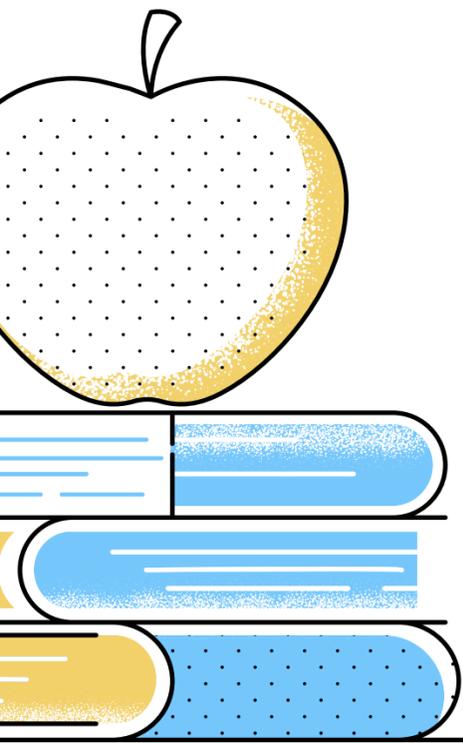


VERÓNICA BONFIGLIO
LIC. EN AMBIENTE
SUBSECRETARÍA DE EMPRENDEDORES



SABRINA RODRIGUEZ
FUNDADORA
MERAKI CONSULTORÍA

MERAKI



Agenda

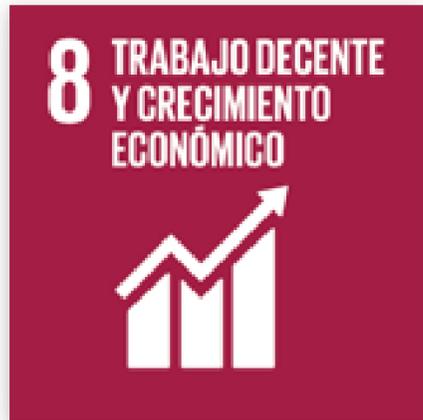
- Objetivos de Desarrollo Sostenible.
- EL PROPÓSITO de tu emprendimiento.
- Desarrollar una PROPUESTA DE VALOR SIGNIFICATIVA.
- Herramienta para gestionar ODS.
- Sumar los ODS a tu negocio.



Objetivos de desarrollo sostenible

Llamado universal para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que todas las personas gocen de paz y prosperidad para 2030.





Triple Impacto

SOCIAL



AMBIENTAL



ECONÓMICO



Triple Impacto

ECONÓMICO



SOCIAL



ECONÓMICO



AMBIENTAL



Triple Impacto

AMBIENTAL



ECONÓMICO

AMBIENTAL



SOCIAL



SOCIAL



¿Cuál es el
propósito de tu
emprendimiento?



Propósito

- Motivaciones
- Aquello que me hace feliz
- Aquello con lo que me siento comodidad desarrollarme
- Legado familiar
- Aquello en lo cual me imagino dedicándome por mucho tiempo

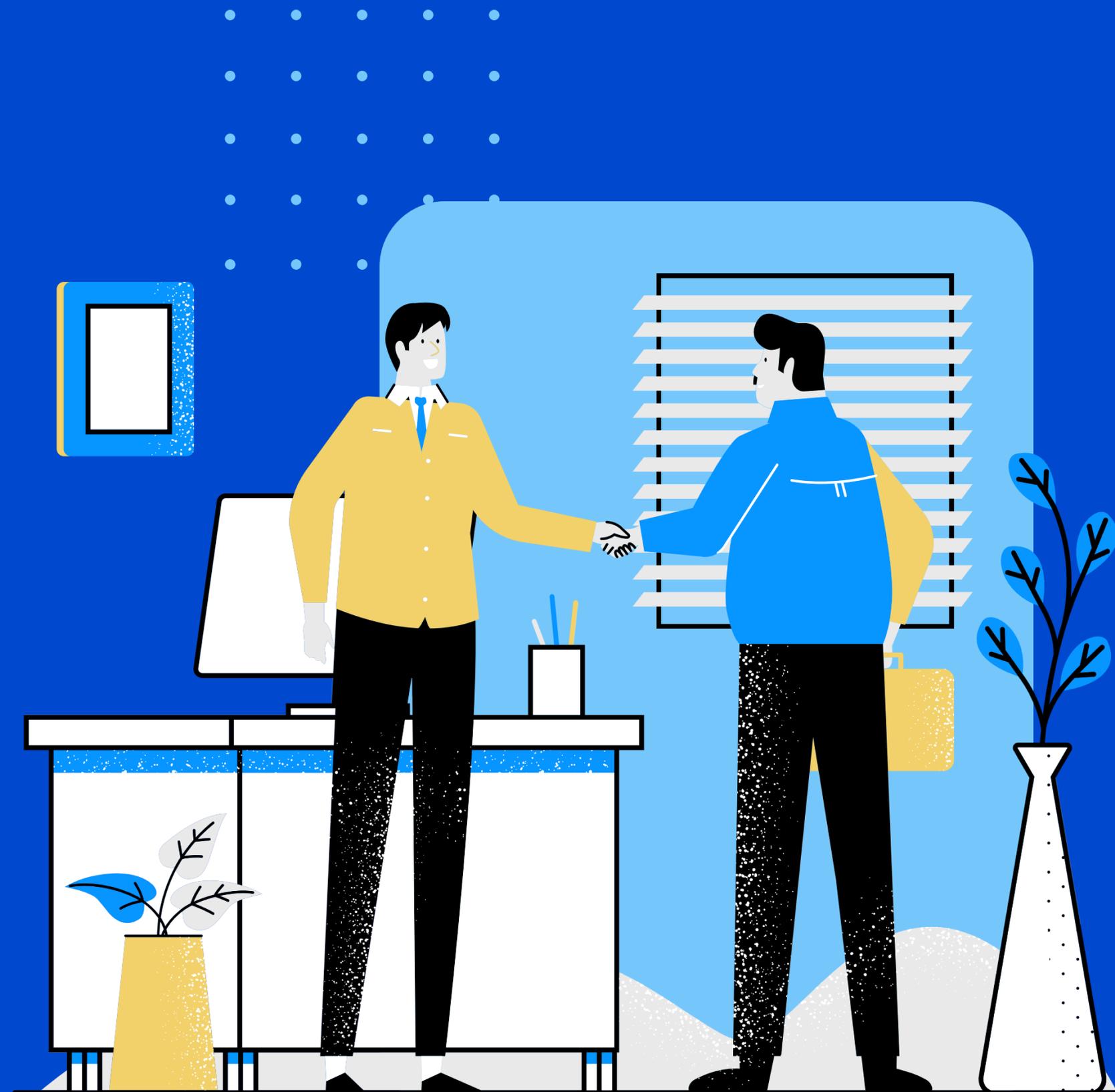
Meta

- ¿Qué quiero lograr?
- ¿En cuánto tiempo?
- ¿De qué forma lo realizaré?
- ¿Quiénes me acompañarán?
- ¿Cómo lo mediré?



¿Mi emprendimiento resuelve alguna problemática?

Ayuda/apoya a otra causa además de brindarme prosperidad



Creá una propuesta significativa

Definí en una sola frase: corta, concreta qué producto / servicio pondrás en el mercado para satisfacer las necesidades de tus clientes, es decir, que les dará una **solución a una necesidad + apoyo/solución a una problemática.**



Actividades

Todas las tareas que realiza tu negocio

Recursos de 3ros.

Aquello que necesito para disponibilizar mi prod/servicio, que debo subcontratar

Propuesta de valor

La razón de ser de mi negocio.
Aquello que brindo en el mercado.

Relación con clientes

Cómo llegaré a ellos:
comercial, comunicación y logística.

Segmentos de clientes

Target objetivo

Recursos propios

Tareas que debo desarrollar, con recursos que son propios.

Propósito

Problemática /ODS que mi emprendimiento apoyo/mitiga

Canales

Cómo llegaré con mi producto/servicio a mis clientes

Modelo de costos

Aquellos costos relacionados con mantener mi producto o servicio en el mercado.

Modelos de ganancias

Expectativas de ganancias (menos costos)
Viabilidad de escalabilidad

Actividades

Todas las tareas que realiza tu negocio

Recursos de 3ros.

Aquello que necesito para disponibilizar mi prod/servicio, que debo subcontratar

Propuesta de valor

La razón de ser de mi negocio. Aquello que brindo en el mercado.



Relación con clientes

Cómo llegaré a ellos: comercial, comunicación y logística.

Segmentos de clientes

Target objetivo

Recursos propios

Tareas que debo desarrollar, con recursos que son propios.

Propósito

Problemática /ODS que mi emprendimiento apoyo/mitiga



Canales

Cómo llegaré con mi producto/servicio a mis clientes

Modelo de costos

Aquellos costos relacionados con mantener mi producto o servicio en el mercado.

Modelos de ganancias

Expectativas de ganancias (menos costos)
Viabilidad de escalabilidad

Actividades

Todas las tareas que realiza tu negocio

Recursos de 3ros.

Aquello que necesito para disponibilizar mi prod/servicio, que debo subcontratar

Propuesta de valor

La razón de ser de mi negocio. Aquello que brindo en el mercado.



Relación con clientes

Cómo llegaré a ellos: comercial, comunicación y logística.



Segmentos de clientes

Target objetivo



Recursos propios

Tareas que debo desarrollar, con recursos que son propios.

Propósito

Problemática /ODS que mi emprendimiento apoyo/mitiga



Canales

Cómo llegaré con mi producto/servicio a mis clientes



Modelo de costos

Aquellos costos relacionados con mantener mi producto o servicio en el mercado.

Modelos de ganancias

Expectativas de ganancias (menos costos)
Viabilidad de escalabilidad

Actividades

Todas las tareas que realiza tu negocio



Recursos de 3ros.

Aquello que necesito para disponibilizar mi prod/servicio, que debo subcontratar



Propuesta de valor

La razón de ser de mi negocio. Aquello que brindo en el mercado.



Relación con clientes

Cómo llegaré a ellos: comercial, comunicación y logística.



Segmentos de clientes

Target objetivo



Recursos propios

Tareas que debo desarrollar, con recursos que son propios.



Propósito

Problemática /ODS que mi emprendimiento apoyo/mitiga



Canales

Cómo llegaré con mi producto/servicio a mis clientes



Modelo de costos

Aquellos costos relacionados con mantener mi producto o servicio en el mercado.



Modelos de ganancias

Expectativas de ganancias (menos costos)
Viabilidad de escalabilidad

Modelo de Ganancias

VENTAS

- Tarifa: diaria, horaria, por proyecto, extras.
- Outsourcing: brindo un servicio tercerizado.
- Descargas digitales (Itunes)
- E-commerce
- Subasta
- Donaciones
- Freemiun: Spotify
- Membresía / suscripción



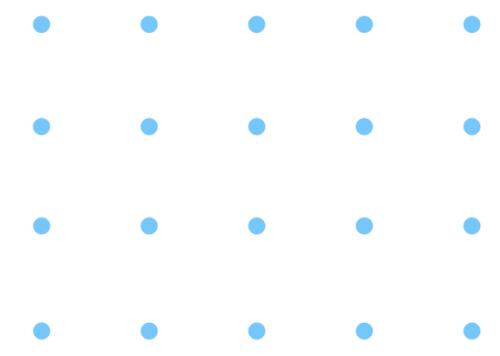
Modelo de Ganancias

IMPACTO

- Empresas sociales
- Donación de % a causa
- Reciclaje y Upcycling
- Crowdfunding
- Voluntariado
- Programa 1%
- Open source
- Comercio justo



Herramienta | Gestionar ODS





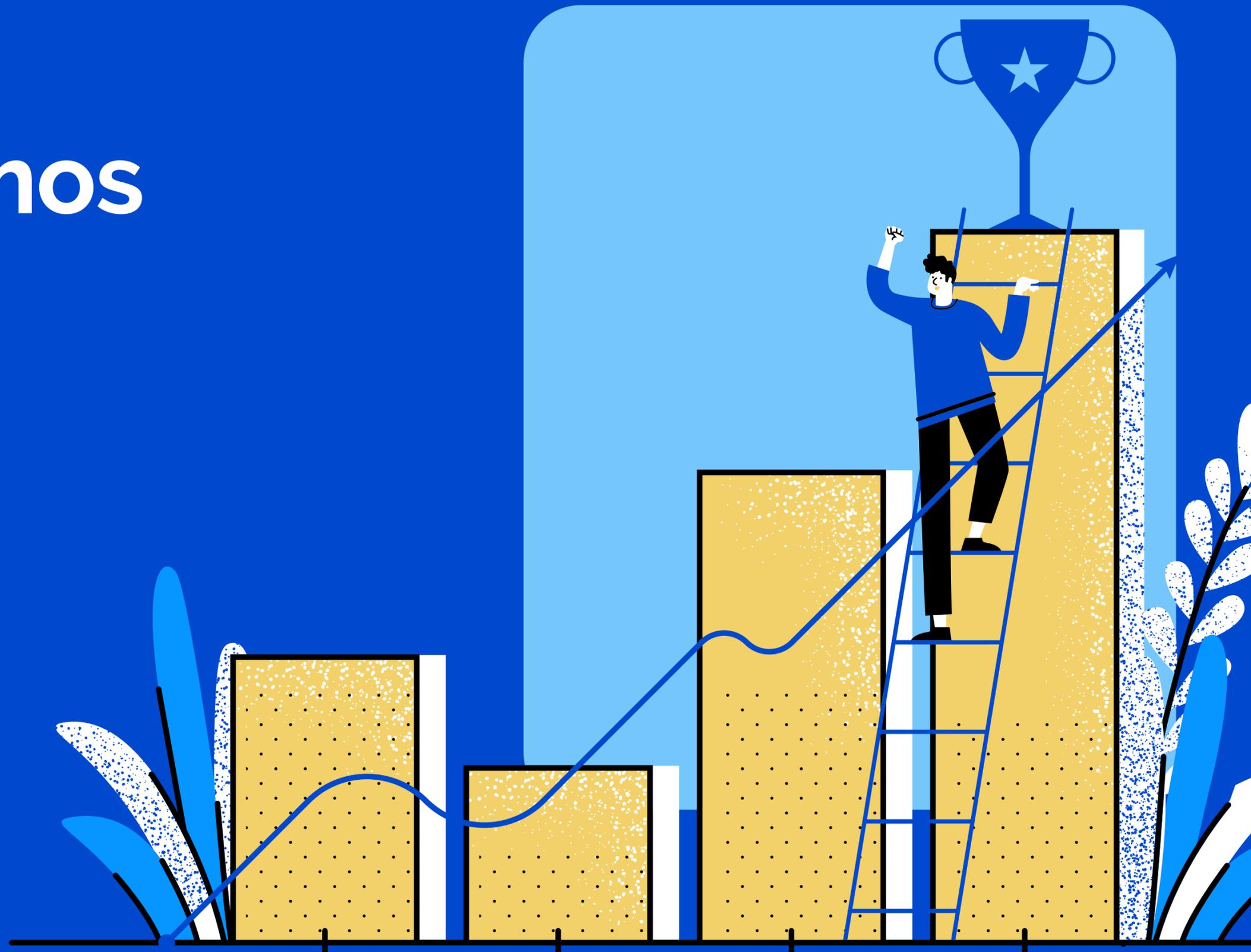
**¿Dudas,
preguntas?**

¡Multipliquemos impacto positivo!

MUCHAS GRACIAS



/VERONICA BONFIGLIO
/SABRINA RODRIGUEZ
/MERAKI CONSULTORÍA



Free Resources

Use these free, recolourable icons and illustrations in your Canva design.

