

Mentorías con sello G100

1

¿Por qué ser mentor G100?

Como G100 estamos convencidos que el emprendimiento es una herramienta de cambio social y económico y, como emprendedores con más experiencia, queremos apoyar a quienes están partiendo para que no abandonen este camino por falta de oportunidades.

Emprender con éxito es un desafío que requiere seguridad y pasión.

¡Recuerda! El rol del mentor es distinto al de un coach. Como mentor, debes entregar tu conocimiento, redes y experiencia al mentoreado para que acorte su curva de aprendizaje, cometa menos errores y haga crecer su negocio más rápido.

El mentor G100 tendrá un campo de expertise que puede compartir con el mentoreado.

2

Claves para que el proceso de mentoría sea exitoso

Mentor y mentoreado deben estar disponibles y entregar tiempo de forma honesta



Apertura
para escuchar e indagar y así aprender uno del otro



Clarificar el rol,
el mentor enseña a pescar, pero no pesca por el mentoreado



Identificar y entender
en qué etapa está el emprendimiento y no adelantarse

El mentor debe saber reconocer su expertise apoyando cuando su área es útil para el mentoreado y conectándolo con la persona adecuada cuando no lo sea.

3

¿Cuál es el sello G100?

Somos personas:

- Altruistas, queremos ayudar e influir para que Chile sea un país mejor
- Emprendedoras por naturaleza y con ganas de que las cosas pasen, con valentía y optimismo
- Apolíticas, aceptamos la diversidad de miradas
- Afectivas y generosas, estamos disponibles para ayudar a otros
- Soltamos lo que no sirve y abrazamos lo nuevo
- Filantrópicas en nuestra esencia

4

Metodología 4 C



Consejo

Compartir las propias vivencias, éxitos y desafíos con quienes están recién empezando este camino



Cariño

Entregar contención a las y los emprendedores del país, así como también ser un apoyo para que puedan enfrentar los obstáculos



Capital

Entrega de un premio monetario para los 3 finalistas de cada campeonato NND, así como también acceso a Chile a Fondo



Contactos

Entregar acceso a una red de contactos con el objetivo de compartir experiencias, desafíos y logros

5

¿En qué etapa está el emprendimiento?

SUEÑO

Buena idea, pero no está formalizado. Necesita formalizarse, aprender de marketing digital y contabilidad básica. Alcanzar breakeven.

DESPEGUE

Negocio inestable y requiere pasar a ser una Pyme. Para lograrlo necesita una batería de networking, deck de inversión, cumplir presupuesto, aumentar ventas y optimizar costos. Ventas regulares de 12 meses.

FIRME

Requiere consolidar sus procesos y estructura, para lo que necesita redes, socios y orden.

IMPACTO

Empresas con base tecnológica que necesitan consolidarse en el mundo Start up, tener acceso a rondas de inversión, equipo y redes.

6

El camino del emprendedor

MES 0

Diagnóstico de la etapa del emprendimiento y match mentor-mentoreado

MES 1

4 sesiones con mentor G100 (una a la semana)

MES 2 AL 6

Una mentoría al mes, con revisiones de avances mensuales

MES 6

Directorio colaborativo

Al ser mentor G100 queremos ayudar a construir un país más humano y justo, en el que nuestro destino no dependa de dónde nacimos, sino que, de nuestro talento, creatividad, esfuerzo, y determinación.

Encuesta de clasificación

Esta encuesta breve nos permite saber en que etapa esta el mentoreado, cada numero es el puntaje que se obtiene, al final al sumar sabemos en que etapa se encuentra

A. Propósito

1. No tienes propósito declarado
2. Tienes misión, moonshot, visión y valores
3. Tengo todo lo anterior declarado

B. Formalización

1. No está inscrito en SII
2. Estás inscrito y has emitido factura
3. Ya has pagado tu primer Formulario 29

C. Ventas

1. No has tenido ventas
2. Vendes de forma irregular
3. Tienes ventas mensuales

D. Cliente

1. No tengo identificado a mi cliente
2. Tengo nociones sobre mi cliente
3. Tengo conversaciones permanentes con mis clientes para mejorar mi producto

E. Equipo

1. Trabajo solo o tengo un cercano que me ayuda
2. Tengo personas contratadas
3. Tengo un socio o un mentor de negocio

F. Financiamiento

1. Tus ingresos son menores a tus costos
2. Pagas tu operación pero no puedes crecer, necesitas un inversionista
3. Cuentas con capital de trabajo

G. Tecnología

1. No usas ninguna tecnología o muy básico
2. Tengo página web, carro de compra y plataformas de servicio de inventarios, etc.
3. Mi empresa es con base tecnológica

H. Producto

1. Estoy en etapa de diseño
2. Hago productos según lo que me piden
3. Tengo claridad de mi producto y en stock

Puedes completar la encuesta aquí

Anexo 2

G100
Nada Nos Detiene

El camino del emprendedor al ingresar a G100

¿Cómo asegurar que el impacto que hagamos sea más efectivo?



PASO 1
Finalista NND



PASO 2
Diagnóstico
del emprendimiento

A. En caso de estar en fase Sueño, tenemos que asegurarnos que avance hacia despegue antes de seguir al paso 3.

B. En caso de estar en fase Despegue, puede pasar al paso 3 e iniciar su mentoría con un G100



PASO 3
Inicia la mentoría
con un G100.

4 a 8 sesiones
(1 por semana en
el primer mes)



PASO 4
Revisar avance
una vez al mes
por 6 meses



PASO 5
Emprendedor
entra a Directorio
Colaborativo

Anexo 3



Conocimiento básico para que un emprendedor se ubique en Despegue

Este conocimiento puede ser entregado mediante un curso online o un mentor especialista

- 1. Formalización:** acompañamiento y apoyo sobre la importancia de formalizarse y cómo hacerlo.
- 2. Contabilidad básica y permisos:** entregar herramientas para poder asegurar crecimiento acorde a la ley.
- 3. Marketing digital:** manejo del tiempo y de redes sociales básicas que le permitan dar a conocer su negocio usando plataformas como LinkedIn, Instagram, Facebook, entre otras.
- 4. Negocio:** entrenar en modelo de negocio y tendencias para que conozca distintas herramientas que potencien su emprendimiento.
- 5. Acceso a plataformas:** dar a conocer las distintas plataformas de apoyo a emprendedores que da el Estado como son: Fosis, Sercotec y Corfo.

Estructura de las sesiones de Mentoría

Un proceso de mentoría tendrá entre 4 a 8 sesiones, y la duración dependerá de cada mentoría.



Sesión 1: MATCH MENTOR-MENTOREADO

Agenda:

- Generar temática común, confianza
- Realizar diagnóstico [aquí](#)
- Levantar información sobre el emprendimiento, etapa actual y desafío.
- Alinear expectativas
- Visibilizar la meta del proceso de mentoría
- Agendar el total de las sesiones
- Crear mail del proceso o carpeta compartida
- Definir próximos pasos
- Cierre: ¿cómo nos vamos?



Sesión 2: DEFINIR PLAN DE TRABAJO

Agenda:

- Inicio: Cada uno comenta como llega
- Conocer que ha pensado después de la sesión anterior
- Se revisan los avances de lo acordado
- Se acuerda el plan de trabajo
- Se definen nuevos acuerdos
- Cierre: ¿Cómo nos vamos?



Sesión 3-9: REVISAR AVANCES Y AJUSTE EN CASO DE SER NECESARIO

Agenda:

- Inicio: Cada uno comenta como llega
- Conocer que ha pasado durante la semana
- Se revisan los avances de lo acordado
- Se revisa el plan de trabajo
- Se acuerdan próximos pasos
- Cierre: ¿Cómo nos vamos?



Sesión 10: CIERRE Y CELEBRACIÓN

Agenda:

- Inicio: Cada uno comenta como llega
- Evaluación del proceso, cada uno cuenta cómo ha vivido el proceso
- Se da un retroalimentación de cierre que contenga un FODA: dando énfasis en las fortalezas y en cómo seguir avanzando
- Se realiza el test de evaluación inicial y se ve el avance
- Cierre: ¿Cómo nos vamos?