



GUÍAS PRÁCTICAS #ENMARCHADIGITAL

#EnMarchaDigital te ayuda paso a paso a reactivar tu negocio y descubrir nuevas formas de llegar a tus clientes. Ponemos a tu disposición guías con consejos prácticos y herramientas fáciles de implementar:

GUÍA 1: Mantén activo tu negocio

GUÍA 2: Maneja eficientemente pedidos y entregas

GUÍA 3: Organiza tus finanzas en tiempos complejos

GUÍA 4: Limpieza y seguridad de tu negocio para ti y tus clientes

GUÍA 5: Cómo aprovechar las distintas formas de pago

GUÍA 6: Genera productos y promociones atractivos para tus clientes

GUÍA 7: Buenas Prácticas Ambientales en tu negocio

GUÍA 8: Vende a través del comercio electrónico

GUÍA 9: Contribuye a la igualdad de género en tu negocio

GUÍA 10: Atrae inversión y financia tu empresa



Este ícono significa que tienes a disposición herramientas de soporte que te permitirán poner en práctica la guía. Las encontrarás al final del documento.



GUÍA 10:

ATRAE INVERSIÓN Y FINANCIA TU EMPRESA

La búsqueda de financiación puede ser una de las actividades más complejas e importantes para una empresa y determinará en gran medida su crecimiento. Esta guía te trae consejos prácticos que te pueden ayudar a encontrar el aliado perfecto para invertir en la idea o proyecto que quieres desarrollar. conoce las diferentes fuentes de financiación y mejora tu imagen para atraer inversión.

1

CONOCE LOS NIVELES DE DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO



SEMILLA:

- Énfasis en definición de problema – Mínimo producto viable
- Prototipos – Identificación de métricas clave
- Reconocimiento de ventaja competitiva



EDAD TEMPRANA – ESCALAMIENTO:

- Énfasis en segmento de clientes
- Validación de producto/Servicio – Evaluación de canal de venta
- Estructura de costos / Ingresos
- Definición de perfil de cliente



CONSOLIDACIÓN

- Énfasis en la propuesta de valor
- Delimitación de la capacidad de producción
- Definición de canales de venta – Proyecciones Financieras
- Definición del nicho de mercado



EXPANSIÓN

- Énfasis en el crecimiento – Optimización y estandarización del proceso de producción
- Exploración de nuevos canales de venta
- Fortalecimiento de la estructura de capital
- Exploración de nuevos mercados



2

DESCUBRE EN QUÉ NIVEL DE MADUREZ DIGITAL SE ENCUENTRA TU NEGOCIO



Realiza el siguiente test para conocer el nivel de desarrollo en el que se encuentra tu negocio.

[Ver Anexo 3](#)

Identificar la etapa o nivel de desarrollo en la que se encuentra la empresa será clave para la toma de decisiones sobre el tipo de inversiones a realizar .

[Ver Anexo 1](#)

Conoce más acerca de las etapas de vida de las empresas y sus características. ¡Te contamos más!

[Ver Anexo 2](#)



3

ESCALA TU NEGOCIO AL SIGUIENTE NIVEL



¿Sabías que las Mipymes constituyen el 99% del tejido empresarial en Colombia? Te contamos más sobre su importancia y aporte en la economía Colombiana, además de algunos casos de éxito de emprendedores en el país. **Ver Anexo 4**

Conoce más sobre la nueva ley de emprendimiento Colombiana y como pueden beneficiarse las Mipymes. **Ver Anexo 5**

4

REALIZA INVERSIÓN SEGÚN EL NIVEL DE DESARROLLO DE TU NEGOCIO



Uno de los principales desafíos para los emprendedores es la consecución de **financiamiento** que pueda apalancar las actividades a lo largo de la vida de las empresas.

Entre los principales retos se pueden observar: la escasa oferta de alternativas de financiamiento o el desconocimiento de estas y sus características, la poca claridad sobre las necesidades reales de las empresas, trámites en muchas ocasiones largos y complejos y los altos costos de los productos financieros.

Conoce las diferentes fuentes de **financiación** que hay disponibles en el mercado y las inversiones sugeridas a realizar de acuerdo con el nivel de desarrollo en el que se encuentre la empresa. **Ver anexos 6, 7 y 8**

La limitación de recursos propios puede dar como resultado recurrir a fuentes de financiación informales y una inadecuada infraestructura financiera de las empresas.

Te compartimos algunas recomendaciones para el acceso a las fuentes de financiamiento.

Ver Anexo 9



5

REALIZA EL ANÁLISIS FINANCIERO DE TU EMPRESA



Entender aspectos financieros clave de la empresa será de gran importancia para poder realizar análisis y tomar decisiones encaminadas al mejoramiento de la productividad y la competitividad, así como buscar la eficiencia de los diferentes procesos al interior de esta.

Conocer la estructura financiera de la empresa y llevar unos registros adecuados es fundamental para conocer la rentabilidad de tu modelo de negocio y te ayudará a ampliar tus posibilidades de acceso a las diferentes fuentes de financiación.

Conoce más sobre los estados financieros de tu empresa, las ventajas o beneficios de elaborarlos y algunas estrategias de optimización. **Ver anexos 10, 11 y 12**

Elabora el Balance General, Estado de Resultados y el flujo de caja de tu empresa. **Ver anexos 13, 14, 15 y 16**



6

MEJORA TU IMAGEN Y ATRAE INVERSIÓN



Cuando se trata de buscar financiación para las empresas se debe tener en cuenta que las personas u organizaciones poseedoras de los recursos querrán conocer más sobre el modelo de negocio, su propuesta de valor y de rentabilidad con el fin de analizar el riesgo al que se enfrentan ante una eventual inversión.

Aquí te compartimos algunos aspectos para tener en cuenta que te ayudarán a mejorar la imagen financiera de tu negocio y llamar la atención de los posibles inversionistas. **Ver Anexo 17**

No olvides realizar un plan de inversión teniendo en cuenta cuánto dinero requieres, en qué lo invertirás y cuándo y cómo planeas devolverlo.

Ver Anexo 18

Conoce los principales aspectos que tienen en cuenta los inversionistas a la hora de evaluar un proyecto.

Ver Anexo 19

Recuerda conocer indicadores clave como la rentabilidad y el nivel de endeudamiento así como los indicadores que podrás mejorar como resultado de la inversión

7

REALIZA UN BUEN PITCH PARA COMUNICAR TU MODELO DE NEGOCIO

Si estás buscando un inversionista te sugerimos algunas opciones como participar en eventos de networking, contactar incubadoras o aceleradoras de negocios y mantenerse alerta de las oportunidades del gobierno.

Una vez identifiques un posible inversionista, presentar un pitch será tu oportunidad de socializar tu propuesta y levantar el capital que requieres.

Ten en cuenta estos pasos a la hora de presentar tu pitch:

- Comunica con pasión tu proyecto
- Plantea el problema evidenciado y la solución a brindar
- Cuenta tu propuesta de valor
- Muestra tu producto/servicio y cómo funciona
- Explica la forma en la que funcionaría la empresa
- Describe a qué mercado está dirigido
- Describe al equipo con el que lo harás
- Indica cuánto dinero requieres para financiar el proyecto

Ver Anexo 20

No existe un solo tipo de pitch, dependiendo del tiempo con el que cuentas tienes tres tipos de pitch que puedes presentar, aquí te dejamos los aspectos claves para tener en cuenta y algunas recomendaciones para que encuentres esa inversión que necesita tu proyecto.

Podrías llamar la atención de un inversionista en un paseo de elevador de 20 segundos?

Ver Anexo 21

Ten presente no incurrir en algunos errores que cometen algunos emprendedores a la hora de presentar un pitch. Tu presentación así como el entusiasmo y seguridad con los que la realices te darán una ventaja

¡Prepara previamente tu pitch y recuerda que tu propuesta vale oro!





HERRAMIENTAS DE SOPORTE

Descarga la herramienta dando clic en el nombre del anexo

ANEXO 1: Niveles de Desarrollo del Modelo de Negocio

ANEXO 2: Video - Introducción etapas de la empresa

ANEXO 3: Test - nivel de desarrollo

ANEXO 4: Las mipymes en la economía de Colombia (cifras y datos en la economía colombiana; empleos de casos de éxito)

ANEXO 5: Video - Nueva Ley de Emprendimiento Colombiana

ANEXO 6: Destinos de inversión sugeridos por etapa de desarrollo

ANEXO 7: Matriz Fuentes de Financiación

ANEXO 8: Video - Fuentes de Financiamiento

ANEXO 9: Recomendaciones para el acceso a fuentes de financiación

ANEXO 10: ¿Qué es el balance general?

ANEXO 11: ¿Qué es el estado de resultados?

ANEXO 12: ¿Qué es el flujo de caja?

ANEXO 13: Plantilla balance general

ANEXO 14: Plantilla estado de resultados

ANEXO 15: Plantilla flujo de caja

ANEXO 16: Video - Toma de Decisiones

ANEXO 17: Mejora tu imagen y atrae inversión

ANEXO 18: Formato plan de inversión

ANEXO 19: Video - Que buscan los inversionistas

ANEXO 20: Realiza un buen pitch y presenta tu negocio

ANEXO 21: Video - Elevator Pitch en 20 seg

Accede a todo el contenido y herramientas editables en el siguiente link:

<https://enmarchadigital.travesiaempredora.org/>





GUÍA 10:

ATRAE INVERSIÓN
Y FINANCIA TU
EMPRESA

PASOS A SEGUIR

1
CONOCE LOS NIVELES
DE DESARROLLO DEL
MODELO DE NEGOCIO

- Semilla
- Edad temprana - escalamiento
- Consolidación
- Expansión

2
DESCUBRE EN QUÉ
NIVEL DE MADUREZ
DIGITAL SE ENCUENTRA
TU NEGOCIO

- Realiza el test para conocer el nivel de desarrollo en el que se encuentra tu negocio
- Conoce más acerca de las etapas de vida de las empresas y sus características.

3
ESCALA TU
NEGOCIO AL
SIGUIENTE NIVEL

- Conoce la importancia, el aporte en la economía Colombiana de las Mipymes, además de algunos casos de éxito de emprendedores en el país.
- Conoce más sobre la nueva ley de emprendimiento Colombiana

4
REALIZA INVERSIÓN
SEGÚN EL NIVEL DE
DESARROLLO DE TU
NEGOCIO

- Descubre las diferentes fuentes de financiación y las inversiones sugeridas de acuerdo con el nivel de desarrollo en el que se encuentre la empresa.
- Conoce algunas recomendaciones para el acceso a las fuentes de financiamiento.

5
REALIZA EL ANÁLISIS
FINANCIERO DE
TU EMPRESA

- Entiende aspectos financieros clave de la empresa
- Conocer la estructura financiera de la empresa y llevar unos registros adecuados

6
MEJORA TU IMAGEN Y
ATRAE INVERSIÓN

- Ten en cuenta los aspectos que te ayudarán a mejorar la imagen financiera de tu negocio y llamar la atención de los posibles inversionistas.
- No olvides realizar un plan de inversión teniendo en cuenta cuánto dinero requieres, en qué lo invertirás y cuándo y cómo planeas devolverlo.

7
REALIZA UN BUEN PITCH
PARA COMUNICAR TU
MODELO DE NEGOCIO

- Comunica con pasión tu proyecto
- Plantea el problema evidenciado y la solución a brindar
- Cuenta tu propuesta de valor
- Muestra tu producto/servicio y cómo funciona
- Explica la forma en la que funcionaría la empresa
- Describe a qué mercado está dirigido
- Describe al equipo con el que lo harás
- Indica cuánto dinero requieres para financiar el proyecto