



EMPRENDEDOR GROWTH MODEL

**Francisco Mezones**  
**Coach Certificado EGM**

# **PROGRAMA DE COACHING ON LINE A EMPRENDEDORES**



### **Dirigido a:**

Personas con una idea para emprender su propio negocio, pero está bloqueada, no sabe, por tanto, no ha podido dar el primer paso para concretar su idea y lanzar su negocio.

### **Metodología:**

Catorce (14) sesiones de trabajo on line, de acompañamiento al emprendedor, utilizando el modelo EGM (Emprendedor Growth Model), que consiste en un proceso comprobado que sigue 3 principios: Resultados, Integración y Fundación

- 1. Con Resultados**, quiere decir a tener un enfoque ágil centrado en crear impulso y alcanzar resultados de negocios más rápido.
- 2. Integración**, se refiere a que toma en cuenta tanto el desarrollo mental del emprendedor (mindset), como los conceptos claves de negocio, integrándolos para maximizar las posibilidades de éxito.
- 3. Con Fundación**, quiere decir a un proceso comprobado que permite crear un basamento sólido de tu negocio, para que pueda crecer y escalar saludablemente.

## CREADORES DEL MODELO EGM

El modelo EGM (Emprendedor Growth Model), fue creado por Víctor Hugo Manzanilla y Cesar Quintero, exitosos profesionales en el mundo del emprendimiento de negocios.

Ambos unieron sus aprendizajes y crearon el modelo EGM, integrando los conceptos de éxito de grandes empresas con la agilidad necesaria del mundo emprendedor.

**VÍCTOR HUGO MANZANILLA**



Víctor Hugo Manzanilla viene de una carrera de más de 15 años en empresas Fortune 500, es un autor conocido y fundador de Emprendedor University, una universidad que entrena a miles de emprendedores en conceptos de negocios.



Acaba de publicar el libro “Emprendedor. Conquista el arte de los negocios”

**CÉSAR QUINTERO**



Es un emprendedor en serie con más de 4 empresas en distintos segmentos con más de \$1M en ventas en cada una (comida, distribución, tecnología, y consultoría) y ha ayudado a más de 300 compañías a implementar estos conceptos desde el 2012.



## **El proceso**

**Mediante un proceso de acompañamiento (coaching) al emprendedor, consistente en un paquete de 14 sesiones de trabajo, en 90 días, distribuidas en 5 segmentos, con un total estimado de 15 horas (Ver figura siguiente):**

- 1) Situación Actual (Autoconocimiento)**
- 2) Situación Ideal (Autoconocimiento)**
- 3) Plan de Negocios**
- 4) Prueba Inmediata de Vida (PIV)**
- 5) Producto Mínimo Viable (PIV)**

**LANZAMIENTO**



EMPRENDEDOR GROWTH MODEL

Francisco Mezones  
Coach Certificado EGM

## PROCESO COMPROBADO EGM (EMPRENDEDOR GROWTH MODEL)





**Resultados del proceso:**

**Resultados rápidos y fortalecimiento de la fundación del negocio para poder maximizar su crecimiento.**

**Resolver los problemas que tiene el emprendedor y lograr los resultados de negocio.**

**Significado para el emprendedor**

**Paz mental, la satisfacción del crecimiento del negocio, y por supuesto el incremento en ingreso que representa**



# CONTENIDO DETALLADO DE LAS SESIONES DE COACHING

## SEGMENTO SITUACIÓN ACTUAL

### SESIÓN DE TRABAJO 1

#### OBJETIVOS:

Autoconocimiento del emprendedor  
Entender Situación Actual  
Activación del Plan

#### AGENDA:

Revisión y explicación resultados del Assesment Kolbe A  
Revisión y explicación resultados de Assesment Strenghfinders  
Definición del problema actual  
Definición de metas del programa  
Conclusión y cierre

### SESIÓN DE TRABAJO 2

#### OBJETIVOS:

Aclarar dudas de la Sesión 1  
Rendición de cuentas  
Definición de próximos pasos

#### AGENDA:

Revisión de metas establecidas en la Sesión 1  
Discusión de resultados  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre

## SEGMENTO SITUACIÓN IDEAL

### SESIÓN DE TRABAJO 3

#### OBJETIVOS:

Descubrir Propósito individual  
Definir Situación Ideal  
Entender MEGA

#### AGENDA:

Proceso para descubrir Propósito personal del emprendedor  
Reflexionar y definir Situación Ideal  
Entender y establecer la MEGA (meta grande y audaz)  
Conclusión y cierre



## SESIÓN DE TRABAJO 4

### OBJETIVOS:

Aclarar dudas de la Sesión 3  
Rendición de cuentas  
Definición de próximos pasos

### AGENDA:

Revisión de metas establecidas en la Sesión 3  
Discusión de resultados  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre

## SEGMENTO PLAN DE NEGOCIOS

## SESIÓN DE TRABAJO 5

### OBJETIVOS:

Definir el cliente ideal  
Determinar el Problema a solucionar  
Definir el producto o servicio  
Determinar Punto Diferenciador

### AGENDA:

Nicho y cliente ideal (Avatar)  
Reflexión y determinación del problema  
Producto o servicio que soluciona el problema  
Punto Diferenciador del producto o servicio  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre

## SESIÓN DE TRABAJO 6

### OBJETIVOS:

Crear el concepto de negocio  
Definir punto diferenciador de la competencia

### AGENDA:

Repaso resultados sesión 5  
Concepto de negocio  
Evaluación de la competencia  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre

## SESIÓN DE TRABAJO 7

### OBJETIVOS:

Aclarar dudas de las Sesiones 5 y 6  
Rendición de cuentas  
Definición de próximos pasos

### AGENDA:

Revisión de metas establecidas en la Sesión 5 y 6  
Discusión de resultados  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre

## SEGMENTO PRUEBA INMEDIATA DE VIDA (PIV)

## SESIÓN DE TRABAJO 8

### OBJETIVOS:

Revisión y ajuste final del concepto de negocio  
Iniciar el proceso de Prueba Inmediata de Vida (PIV)

### AGENDA:

Repaso del concepto de negocio  
Definición del método de prueba  
Inicio de Prueba Inmediata de Vida (PIV)  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre

## SESIÓN DE TRABAJO 9

### OBJETIVOS:

Aclarar dudas de la sesión 8  
Revisión de resultados de PIV  
Rendición de cuentas  
Definición de próximos pasos

### AGENDA:

Revisión de metas establecidas en la Sesión 8  
Discusión de resultados Prueba Inmediata de Vida (PIV)  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre

## SEGMENTO PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (PMV)

### SESIÓN DE TRABAJO 10

#### OBJETIVOS:

Definir el Producto Mínimo Viable (PMV)  
Establecer plan y cronograma de tareas para el lanzamiento del PMV

#### AGENDA:

Entender el concepto del Producto Mínimo Viable (PMV)  
Definición de las características del producto (PMV/NO PMV)  
Tareas necesarias para el lanzamiento de un PMV  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre

### SESIÓN DE TRABAJO 11

#### OBJETIVOS:

Aclarar dudas de la sesión 10  
Rendición de cuentas  
Definición de próximos pasos

#### AGENDA:

Continuidad del producto Mínimo Viable (PMV)  
Revisión de metas establecidas en la Sesión 10  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre

### SESIONES DE TRABAJO 12 Y 13

#### OBJETIVOS:

Iterar en la adecuación del PMV  
Revisión de resultados del PMV  
Rendición de cuentas  
Definición de próximos pasos

#### AGENDA:

Revisión de metas establecidas en Plan de Lanzamiento  
Discusión de resultados PMV  
Próximos pasos  
Conclusión y cierre