

BUSINESS SMART

CONJUNTO DE HERRAMIENTAS

Paquete de bienvenida a los socios



PREPARADOS // LISTOS // YA



El Taller Business Smart es una serie educativa para los empresarios desarrollado por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa y la Asociación Nacional de los Prestamistas Garantizados por el Gobierno



CONTENIDO

Desde la Oficina de Desarrollo Empresarial.....	3
Guía paso a paso: Cómo planificar su taller.....	4
Lista de verificación del anfitrión.....	5
Modelo de anuncio por correo electrónico.....	6
Modelo de texto para redes sociales.....	7
Modelo de folleto.....	8
Datos, números y consejos.....	10
Recursos.....	11
Temas de conversació.....	12

DESDE LA OFICINA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

ADMINISTRADORA ADJUNTA DE LA OFICINA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE LA SBA

Estimados socios:

En nombre de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (Small Business Administration, SBA) de los EE. UU., les quiero agradecer por colaborar con nosotros para desarrollar el conjunto de herramientas Business Smart. Este conjunto de herramientas fue elaborado por la SBA y La Asociación Nacional de Prestamistas Garantizados por el Gobierno (NAGGL, por sus siglas en inglés) como un recurso para equiparle a unir fuerzas con la SBA para educar y conectar a los empresarios aspirantes de los Estados Unidos.

El conjunto de herramientas es su guía para entregar un taller exitoso. El taller Business Smart es una serie educativo empresarial que ayuda a los empresarios nuevas preparase para la solicitud de créditos. Su compromiso con el empoderamiento económico y el espíritu empresarial inclusiva ayudará a asegurar que las personas en su comunidad sean conscientes de los pasos adecuados para construir un negocio exitoso y dónde pueden recibir apoyo adicional.

Desde 1953, la SBA ha trabajado para desarrollar caminos hacia el empoderamiento económico mediante el aumento del acceso a la capital y asistencia para pequeñas empresas de Estados Unidos y con su apoyo vamos a servir más en los próximos 60 años.

Este paquete de bienvenida está diseñado para ayudarle a aplicar el conjunto de herramientas Business Smart y a organizar talleres Business Smart. El paquete incluye materiales de muestra y una lista de verificación con ideas para ayudarle a instruir a los demás sobre conceptos empresariales fundamentales y conocimientos financieros. El paquete de bienvenida incluye lo siguiente:

- Guía para planificar su taller
- Lista de verificación del anfitrión
- Temas de conversación útiles y recomendaciones acerca de redes sociales
- Modelo de comunicado de prensa

A lo largo de los años, he conocido a varios propietarios de pequeñas empresas que desean ampliar su negocio, pero se enfrentan al desafío de superar barreras para poder crecer. Estas barreras pueden incluir el acceso a créditos, así como a la información y asistencia comercial; la conexión a las redes apropiadas y la incursión en nuevos mercados. A menudo, la clave para el éxito empresarial es superar estos obstáculos, y para muchos, la SBA ha sido un factor clave para lograrlo.

Nos complace que forme parte de esta responsabilidad compartida para ayudar a cultivar a la próxima generación de empresarios. Juntos podemos ayudar a fortalecer a las comunidades de todo Estados Unidos gracias a su empoderamiento económico.

Tameka Montgomery, Administradora Adjunta de la Oficina de Desarrollo de Negocios



GUÍA PASO A PASO: CÓMO PLANIFICAR SU TALLER

PROPONER LA IDEA

Presente la idea acerca del taller a su gerente o director para garantizar su aprobación. Además, es posible que deba proponer el taller a los demás miembros o integrantes para asegurarse que estén interesados en él.

DEFINIR LA AUDIENCIA OBJETIVO

Esto implica el tipo de audiencia y la cantidad de personas que estima que asistirán. A partir de ello, se determinarán el presupuesto y los métodos de publicidad.

ELEGIR EL LUGAR, LA FECHA Y LA HORA

En función de la audiencia meta, elija un lugar y una fecha que sean apropiados tanto para usted como para su audiencia. ¿Dictará cada módulo en días diferentes o intentará dar todos los módulos juntos de una vez? El taller Business Smart se divide en módulos de 60 a 90 minutos de duración que pueden ser entregados de forma secuencial durante 3 días o en su totalidad como un taller de medio día.

DEFINIR UN OBJETIVO

Establezca un objetivo factible para el taller. ¿Qué es lo que quiere lograr que los participantes hagan o digan después de finalizar el taller? ¿Cuántas personas te gustaría asistir?

DETERMINE DELIVERY APPROACH

¿Va a entregar los 3 módulos o va a tener otros presentadores? Mientras que todo el taller se puede entregar por una sola entidad se recomienda que la organización anfitriona entregue Módulo 1, un prestamista local entregue Módulo 2 y un representante de la oficina de la SBA Distrito entregue Módulo 3. Para identificar un prestamista dispuesto a ofrecer su tiempo para presentar la Módulo taller 2, póngase en contacto con el socio de la SBA,

la Asociación Nacional de los Prestamistas Garantizados por el Gobierno (NAGGL), que es una asociación comercial entre cuyos miembros se compone de los prestamistas ubicados en todo el país. Envíe un correo electrónico a info@naggl.org y pedir los nombres de algunos prestamistas en su pueblo o ciudad y NAGGL le ayudará a identificar a alguien que encaja a la perfección. Póngase en contacto con su oficina local de la SBA para asegurar un representante de SBA para entregar Módulo 3. Visitea <https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local/oficinas-de-distrito> y hable con el Director de Distrito.

DETERMINAR UN PRESUPUESTO

Casi todos los eventos que requieren que las personas escuchen y participen, se necesitan (al menos) algunos refrigerios ligeros. Establecer un presupuesto puede ser tan importante como definir su audiencia objetivo. Esto debería incluir el monto requerido para equipamiento o comida. Establezca un presupuesto razonable para guiar sus decisiones de compra.

IDENTIFICAR Y ASEGURAR POSIBLES SOCIOS

Determine si tiene la oportunidad de asociarse con otra organización para patrocinar el taller que puede proporcionar espacio, los alimentos o los recursos para imprimir materiales. Potenciales socios o patrocinadores podrían ser los prestamistas, agencias de la ciudad o del gobierno, etc. Si usted encuentra patrocinadores o socios, asegúrese de reconocerlos durante el taller y en los materiales del taller.

LISTA DE VERIFICACIÓN DEL ANFITRIÓN

Al utilizar el conjunto de herramientas Business Smart, usted tiene una oportunidad extraordinaria para brindar formación y asistencia empresarial a su comunidad. Esta lista de verificación incluye maneras para invitar e informar a los miembros o integrantes acerca del taller. Aunque estos pasos no son obligatorios, puede comenzar por invitar e informar a los profesionales de su empresa de las siguientes maneras:



Cree un sitio web del taller. Esto debería dar a los miembros o integrantes una buena idea acerca de lo que ocurrirá en el taller. A continuación, se enumeran los puntos clave que se deben agregar al sitio web. Además, el sitio web debe incluir una página de inscripción.



Comparta el sitio web del taller. Comparta el taller en el sitio web de su empresa. Invite a otras personas a visitar el vínculo para obtener más información. Aquí también podría enumerar los requisitos para la inscripción. Enviar un correo electrónico. Envíe a sus miembros o constituyentes unos correos electrónicos sobre el taller.



Pegue folletos. Diseñe y publique folletos llamativos que incluyan el propósito y la audiencia prevista para el taller. En este paquete, se incluye una plantilla de folleto para su comodidad.



Utilice redes sociales. Difunda el evento a través de varias redes sociales, inclusive Facebook y Twitter. Comparta consejos empresariales y cree hashtags (#) para formar una red de comunicación.



Aliente a las personas a inscribirse y registrarse. Anuncie los métodos de inscripción. Estos pueden incluir un vínculo para la inscripción en línea o número de teléfono o correo electrónico para registrarse



Invite a otros. Investigue y encuentre recursos locales de asistencia empresarial. Podría invitar a los socios afiliados a la SBA o a otros miembros de su comunidad a participar y colaborar con el taller. Ingresa su código postal para buscar el lugar más cercano a usted: <https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local> Comuníquese con las empresas locales y averigüe si desean participar como emprendedores invitados

MODELO DE ANUNCIO POR CORREO ELECTRÓNICO

Asunto: Taller Business Smart

Estimados miembros:

Asunto: Taller de Business Smart

Nos complace presentar un taller desarrollado específicamente para la educación y el crecimiento de emprendedores actuales y aspirantes. El taller Business Smart se llevará a cabo el [insertar hora y fecha].

El objetivo del taller es proporcionar información empresarial a los emprendedores actuales y a quienes aspiren a serlo, y conectarlos con la asistencia y los recursos locales. El taller es gratis y utiliza material elaborado por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de los EE. UU. y La Asociación Nacional de Prestamistas Garantizados por el Gobierno (NAGGL, por sus siglas en inglés)

El taller incluirá lo siguiente:

1. Componentes básicos para comenzar una empresa
2. Esenciales para preparar a la empresa para la solicitud de créditos
3. Cómo y dónde encontrar apoyo adicional y recursos educativos

Estamos entusiasmados con esta oportunidad y esperamos que usted pueda aprovechar los conocimientos compartidos. Es una experiencia educativa que no querrá perderse.

Para obtener más información, comuníquese directamente conmigo, [nombre] a través de [insertar la dirección de correo electrónico o el número de teléfono] o visite nuestro sitio web en [insertar el vínculo del sitio web].

MODELO DE TEXTO PARA REDES SOCIALES

Comparta un mensaje en Facebook y en Twitter en donde anuncie la presentación del taller. Invite a los miembros a seguir a su organización y a darle „me gusta“ a su página. Haga que sus seguidores participen en conversaciones de negocios y del taller mediante la promoción y la publicación de datos comerciales. Promocione el taller al crear los siguientes hashtags:

Promover el taller con los siguientes hashtags: #BusinessSmart @[Insertar el nombre de su empresa] #BSmartEmprendedores #BSmartPequeñasEmpresas



MODELO DE ANUNCIO PARA FACEBOOK

ANUNCIO

- [Nombre de la empresa] se enorgullece en presentar el taller sobre el conjunto de herramientas Business Smart el día [insertar la fecha]. Este taller ofrecerá conceptos empresariales, consejos y recursos fáciles de comprender.
- Asista el día [insertar la fecha] y participe en un taller educacional para emprendedores actuales y aspirantes a serlo. Para obtener más información, visite [sitio web del taller].

DATOS CURIOSOS

- Como emprendedor o propietario de una pequeña empresa, usted cuenta con las siguientes opciones y recursos. Es fácil encontrar asistencia local; visite <https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local> para obtener asistencia directa.
- Anualmente, más de 250 000 militares se reincorporan a la vida civil. Afortunadamente, existen recursos de financiamiento y apoyo destinados a aquellos que se aventuran a emprender. El siguiente sitio web ofrece ayuda e instrucción para los veteranos en este emprendimiento <https://es.sba.gov/oficinas/la-sede/ovbd>.
- ¿Sabía que las mujeres fundan empresas con menos capital que los hombres y dependen del capital inicial de maneras diferentes? #BusinessSmart
- ¿Sabía que un trabajador autónomo no siempre es un propietario único? #Emprendedores #BusinessSmart

MODELO DE COMUNICADO DE PRENSA

[NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN]

Ayuda a Los Empresarios a Aprender

Fecha De Publicación: [Día Mes Año]

[CIUDAD, ESTADO] – [NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN] está ofreciendo a [NOMBRE DE SU COMUNIDAD] un taller de medio-día gratuito de educación empresarial llamado „Business Smart“. El taller sentará las bases para ayudar a los nuevos y aspirantes empresarios a poner en marcha una idea de negocio. “Las pequeñas empresas son la columna vertebral económica de nuestra sociedad y necesitamos más personas que inician negocios exitosos. No solo el gobierno debe ayudar a las empresas, necesitamos organizaciones como [NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN] para unirse con la SBA para ayudar a estadounidense a lograr sus sueños de ser empresarios“, dijo Tameka Montgomery, Administradora Adjunta de la Oficina de Desarrollo Empresarial de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa. Los participantes aprenderán los conceptos básicos de puesta en marcha de negocios, lo esencial al recibir el crédito a mano, cómo y dónde encontrar apoyo empresarial y recursos de educación adicionales en su comunidad local.

[NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN] se ha comprometido a hacer fuerte la economía de nuestra comunidad. Estamos organizando el taller “Business Smart” porque estamos comprometidos con la educación de manera proactiva y empoderar a nuestra comunidad de convertir su idea en realidad” dijo [REPRESENTANTE DE LA ORGANIZACIÓN].

El taller Business Smart está programado para [FECHA & HORA] en [UBICACIÓN]. El taller es gratuito, pero se requiere inscripción previa. Por favor regístrese temprano como la capacidad es limitada. Contacte [NOMBRE] para registrarse.

“Business Smart” es una serie educativa para los empresarios destinado a incrementar el acceso a todas las comunidades acerca de los pasos necesarios para iniciar y hacer crecer un negocio exitoso. El conjunto de herramientas fue elaborado por la SBA y La Asociación Nacional de Prestamistas Garantizados por el Gobierno (NAGGL, por sus siglas en inglés). Para obtener más información sobre el taller Business Smart visite: www.sba.gov/businesssmart

SAMPLE FLYER

TALLER BUSINESS SMART

Aprende que
se necesita
para tener un
exitoso negocio
puesto en marcha



PREPARADOS // LISTOS // YA

En este taller se quiere:

- ✓ Adquirir un conocimiento básico de los pasos clave para conseguir un despegue de su negocio de la tierra
- ✓ Conoce las diferentes opciones de financiamiento y lo que los bancos buscan al prestar dinero
- ✓ Más información sobre los recursos locales disponibles para ayudarle en el inicio y hacer crecer una pequeña empresa

Sábado
03/12/2013
8AM - 3PM
Seraton Hotel city. New York

GRATIS

DESAYUNO Y ALMUERZO

El Taller Business Smart es una serie educativa para los empresarios desarrollado por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa y la Asociación Nacional de los Prestamistas Garantizados por el Gobierno.

para más información
Llame: 555-555-5555

CLICK HERE
DOWNLOAD



Patrocinado por: _____

DATOS ACERCA DEL MUNDO EMPRESARIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS

- La SBA cuenta con oficinas de distrito y recursos (tales como los Centros de Desarrollo para Pequeñas Empresas, SCORE y Centros de Negocios para Mujeres) en cada estado, que ofrecen asesoría, tutorías y consejos gratuitos.
- Para encontrar los recursos más cercanos a usted, ingrese su código postal en <https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local>.
- Existen cursos empresariales en inglés, gratuitos y a demanda, disponibles en línea en [sba.gov/learning](https://es.sba.gov/learning).

DATOS ACERCA DEL MUNDO EMPRESARIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS

- A nivel nacional, existen alrededor de 28 millones de pequeñas empresas.
- Alrededor de las tres cuartas partes de esas empresas no tienen empleados.
- Las pequeñas empresas:
 - Representan el 99 % de las firmas empleadoras de los Estados Unidos
 - Crean el 63 % de los puestos de trabajo nuevos en el sector privado
 - Emplean el 48 % de la fuerza laboral del sector privado
 - Representan el 98 % de las firmas que exportan bienes

CONSEJOS

AQUÍ LE PRESENTAMOS ALGUNOS CONSEJOS SOBRE CÓMO LLEVAR A CABO EL TALLER DE MANERA EXITOSA:

- Intente comenzar con algunas actividades para hacer que su audiencia se sienta relajada, cómoda e involucrada.
- Comparta una historia inspiradora que cree el clima adecuado para el taller (las historias pueden estar relacionadas con historias de empresarios exitosos).
- Si el taller se extiende hacia el almuerzo, ofrezca un menú o anime a los asistentes a traer o comprar comida. Muchas personas tienen un ritmo más lento después del almuerzo, por lo que debería prever que tal vez haya un clima diferente o que la audiencia esté menos atenta.
- Ofrezca refrigerios ligeros, como café, agua y frutas.
- Asigne algo de tiempo para preguntas y explicaciones. Deje tiempo suficiente para aquellos que aprenden a un ritmo diferente.
- Asegúrese de que su lenguaje corporal y su tono de voz sean positivos y cautivantes.
- Practique el escenario del taller antes de presentarlo efectivamente.
- El silencio no siempre es un indicador de que no pasa nada, sino más bien una manera de demostrar que las personas están pensando y analizando. Por este motivo, no es necesario que apure a su grupo.
- ¡Diviértanse! Recuerde que está informando a la próxima generación de empresarios; disfrute de la emoción de enseñarles

RECURSOS

RECURSOS DE LA SBA CERCA DE USTED

<https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local>

RECURSOS DE NAGGL

Info@naggl.org para un prestamista voluntario cerca de usted

MUJERES

www.awbc.org

VETERANOS

<https://es.sba.gov/oficinas/la-sede/ovbd>

OTROS RECURSOS (ALGUNOS ESTÁN EN INGLÉS)

Video Business Smart (vínculo incluido)

www.americassbdc.org

<https://www.score.org/en-espanol>

www.business.usa.gov

www.usa.gov

<https://www.irs.gov/Spanish>

www.mbda.gov

www.ustpo.gov/learning-and-resources/inventors-entrepreneurs-resources



CENTRO DE APRENDIZAJE DE LA SBA (EN INGLÉS)

www.sba.gov/learning

El Centro de aprendizaje de la SBA ofrece cursos de capacitación de ritmo personalizado, videos, ejercicios y listas de verificación diseñados por educadores y especialistas en desarrollo empresarial para ayudar a los emprendedores a aprender acerca del mundo empresarial. Los cursos ofrecen una educación empresarial introductoria e intermedia.

TEMAS DE CONVERSACIÓN

Antecedentes: Desarrollado en el 2015, el conjunto de herramientas Business Smart está diseñado para ofrecer conocimientos empresariales básicos y esenciales a emprendedores y pequeñas empresas. El conjunto de herramientas ofrece un programa fácil de utilizar que enseña acerca de la planificación empresarial, brinda información sobre créditos y préstamos, y ofrece apoyo y recursos locales.

Existen varios recursos a disposición de los propietarios de pequeñas empresas. Estos incluyen los Centros de Desarrollo para la Pequeña Empresa (SBDC), SCORE y los Centros de Negocios de Mujeres (Women's Business Centers, WBC).

- Hay más de 1,000 SBDC, y cada uno está patrocinado por una universidad o una agencia de desarrollo económico estatal.
- En su comunidad, puede encontrar cientos de sucursales de SCORE, que albergan a tutores expertos y voluntarios que instruyen a los propietarios de pequeñas empresas.
- Los WBC ofrecen una variedad de actividades de asistencia, clases y capacitación para mujeres en todo Estados Unidos.

PLAN DE ESTUDIO DE BUSINESS SMART

- Componentes básicos para comenzar una empresa
- Elaboración de un plan de negocios
- Determinación de los costos para comenzar una empresa
- Obtención de licencias y permisos comerciales
- Obtención de capital
- Solicitud de préstamos
- Conocimiento en asuntos crediticios
- Información fiscal
- Recursos nacionales y locales disponibles

CONSEJO ÚTIL PARA RECORDAR

- Realice el proceso comercial de una etapa por vez. El conjunto de herramientas Business Smart incluye mucha información, y es lógico que no se pueda asimilar toda esta información de una sola vez.

-Autorización de Coauspicio # 15-6010-44. La participación de SBA en esta actividad coauspiciada no representa un endoso de las opiniones, productos o servicios de cualquier coauspiciador o cualquier otra persona o entidad. Todos los programas y servicios de la SBA se ofrecen al público sin ningún tipo de discriminación-