



## ¿POR QUÉ BUSCAR LAS APORTACIONES DE UN MENTOR O MENTORA?

**El mentoring es un proceso de transmisión de conocimientos, experiencia y saber hacer, es un ofrecimiento de apoyo y experiencia**, que bien aplicado será beneficioso para el desarrollo de vuestra idea, y os permitirá crecer a nivel personal y profesional.

Desde el punto de vista del.a mentorizado.a, es necesario que tengáis en cuenta que un proceso de mentoring no resuelve vuestros problemas de forma directa, sino que te muestra un modelo, una forma de hacer, la experiencia de **otro...**, y que sois vosotros quienes debéis ser capaces de trasladar a vuestra propia realidad y a la de vuestro proyecto lo que vayáis aprendiendo. En este proceso, seréis vosotros quienes debáis tomar decisiones, y quienes debéis responsabilizaros de vuestro propio proceso de aprendizaje y crecimiento personal y profesional. Los retos que hayáis detectado, y los objetivos que hayáis planteado, deben ser resueltos por vosotros, si bien podréis contar con el apoyo, la ayuda y la orientación del mentor.a, mediante el diálogo, su experiencia y conocimiento.

Durante el proceso de mentoring, el mentor.a os aportará información y conocimiento basado en su propia experiencia, y de esta manera os ayudará a identificar obstáculos, trazar rutas alternativas, mejorando tu capacidad para enfrentar los retos y tus posibilidades de éxito. Dirá aquello que vea, y que crea necesario decir; os **aconsejará, recomendará, animará...**, pero **no tomará** decisiones por vosotros, ni solucionará directamente vuestros problemas. El mentor.a respetará las decisiones que toméis, pues es consciente de que ésa es vuestra parte del proceso.

Finalmente, para obtener lo mejor del proceso de mentoring, tenéis que estar dispuestos a escuchar, a aprender, a recibir críticas constructivas, y a plantarte de forma continua, qué pasaría si lo estuvieses haciendo de otra manera.

## PASOS PARA TRABAJAR CON VUESTRO MENTOR/A

1. Buscad a un empresario/a de vuestra localidad o de fuera de ella que posea experiencia en el ámbito empresarial. Para ello, podéis apoyaros en vuestro tutor/a o simplemente contactar con personas de vuestro entorno que consideréis emprendedoras o que tengan experiencia concreta al frente de una empresa.
2. Lo ideal será que el empresario/a sea del mismo sector donde os gustaría desarrollar vuestra idea, pero si no es así no os preocupéis, cualquier persona con experiencia empresarial puede aportar valor en el desarrollo de vuestra idea.
3. En un primer momento debéis conocerlo/a, puedes diseñar una entrevista breve que incluya preguntas sobre su historia y motivaciones para comenzar un negocio, qué herramientas utilizó para financiarse (familia, bancos...), qué dificultades se ha encontrado en el camino y cómo las ha superado, o cual es su valoración sobre el sector al cual quieres dedicar tus esfuerzos en tu proyecto.
4. Aprovecha la conversación para contarle vuestra idea, puedes utilizar tu lienzo CANVAS para repasar los fundamentos de tu proyecto o simplemente exponerle la idea principal y tus dudas o inquietudes.
5. Una vez que le hayáis explicado la idea, recoged las aportaciones que os haga, y si son concretas, incorporarlas al proyecto actualizando el lienzo del CNAVAS en el que estáis trabajando.
6. Una vez que comencéis a desarrollar el Plan de Empresa, volved a encontraros con vuestro mentor/a. Planteadles las nuevas dudas que tenéis y como en el punto anterior, anotadlas y modificad vuestro Plan de Empresa.
7. Recomendación: no es necesario que todas las personas integrantes de vuestro equipo se reúnan con el mentor/a, podéis dividir las tareas del Plan de Empresa y que cada persona se especialice en una parte.

## POSIBLES PREGUNTAS PARA EL/LA MENTOR/A

- Motivaciones y principales retos para comenzar y mantener un negocio.
  - Valoraciones generales sobre la idea de negocio en la que estáis trabajando.
  - Aportaciones concretas sobre la organización del negocio y la propuesta de valor:
    - ¿crees que damos solución a la necesidad del cliente?
    - ¿te parece adecuado el segmento de clientes al que nos dirigimos?
    - ¿cómo crees que podríamos llegar mejor a nuestros clientes? ¿y a nuestros proveedores?
    - ¿dónde puedo buscar socios/as clave para el desarrollo de nuestro proyecto?
  
- Valoraciones sobre el plan financiero:
  - ¿crees que me falta algún coste importante para el desarrollo del proyecto?
  - ¿podría ahorrarme algún coste?
  - ¿cómo puedo calcular el precio de mis productos/servicios?
  - ¿cómo puedo calcular mis ingresos?
  - ¿Qué forma jurídica crees que deberíamos elegir? ¿Por qué?

## REGISTRO DE APRENDIZAJES PARA ADJUNTAR AL PLAN DE EMPRESA

<b>FECHA :</b>			
<b>LUGAR DE ENCUENTRO:</b>			
		<b>MENTOR/A:</b>	
<b>MIEMBROS DEL EQUIPO</b>		<b>EMPRESA:</b>	
		<b>EMAIL</b>	
<b>CUENTANOS A QUÉ SE DEDICA TU MENTOR/A</b>			
<b>QUÉ LE HA PARECIDO VUESTRA IDEA</b>			
<b>TRAS LA REUNIÓN CON EL/ELLA QUE PUNTOS HABEIS CAMBIADO</b>			

## UNA VEZ QUE HEMOS PASADO AL PLAN DE EMPRESA...

<b>FECHA :</b>			
<b>LUGAR DE ENCUENTRO:</b>			
		<b>MENTOR/A:</b>	
		<b>EMPRESA:</b>	
	<b>MIEMBROS DEL EQUIPO</b>	<b>EMAIL</b>	
<b>QUÉ DUDAS OS HA RESUELTO</b>			
<b>QUÉ RECOIMENDACIONES OS HA HECHO</b>			
<b>TRAS LA REUNIÓN CON ÉL/ELLA QUE PUNTOS HABEIS CAMBIADO</b>			