

Tabla 1. CANVAS INSTITUCION DE APOYO A EMPRENDEDORES

<p>8 Alianzas claves para la Institución</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Conocemos nuestros Stakeholders? ¿Hemos generado algún tipo de alianza? • ¿En qué medida contamos con alianzas adecuadas con inversores? • ¿Cuáles son las instituciones gubernamentales claves para contactar y articularse? ¿Hemos generado alianza con ellas? • ¿Hemos identificado y generado alianzas con los personajes claves en temas de innovación con los que deberíamos conectarnos? • ¿En qué medida empresas de la industria deberían estar vinculadas a la institución? • ¿En qué medida se han identificado los modelos inspiradores claves para los emprendedores, ha sido posible generar contactos y vínculos con ellos? 	<p>7 Actividades Claves para la institución</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los criterios claves de selección? Y ¿cuál la ruta de selección? • ¿Se realiza un diagnóstico de las necesidades del emprendedor? • ¿Cuál es la estrategia de networking pertinente para los emprendedores y cómo los apoyamos en este aspecto clave? • ¿Se cuenta con un sistema para escuchar la "voz del emprendedor" en la gestión institucional? • ¿Se cuenta con un sistema de aprendizaje institucional basado en la evaluación, la reflexión sobre la acción y las buenas prácticas? • ¿Se cuenta con una agenda de fortalecimiento institucional acorde al perfil del trabajo a realizar con los emprendedores? 	<p>2 Propuesta de Valor Institucional</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué valor real se le entrega a los emprendedores? • ¿Cuáles de sus problemas se le ayudará a resolver? • ¿A qué necesidad de los emprendedores se le dará satisfacción? • ¿Cuáles son los servicios que responden a esas necesidades? • ¿Cuál es el valor diferencial que les ofrecemos? • ¿Qué es lo que más valoran de nuestra propuesta? 	<p>4 Relación con los emprendedores</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipo de relación establecemos con nuestros emprendedores? ¿De qué manera esperan ellos que nos relacionemos? ¿Está basada en la confianza emprendedor-institución? • ¿Cuáles mecanismos hemos establecido? • ¿Cuánto cuesta manejar esta relación? • Esta relación que estamos estableciendo con el emprendedor ¿qué esperamos inspire en sus proyectos? • ¿Cómo logramos establecer una relación que nos ayude a construir reputación para ambas partes? 	<p>1 Segmento de Emprendedores</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Está claramente definido nuestro segmento de emprendedores a atender? ¿Nuestro apoyo está orientado a todos los emprendimientos en general o algún nicho específico? • ¿Cuáles son nuestros segmentos de emprendedores más importantes? • ¿Atendemos uno o varios segmentos de emprendedores? ¿En el segundo caso, son sinérgicos o generan pérdida de especialización y efectividad? • ¿Cuál es el background y bagaje cultural de nuestros emprendedores? • ¿Qué es lo que los atrae? ¿Por qué canales? • ¿Qué los motiva, que demandan los emprendedores del segmento que se atienden?
<p>9 Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a la institución y sus actividades? • ¿Qué recursos claves son más costosos? • ¿Qué actividades principales son más costosas? • ¿Cuál es el nivel de eficiencia con el que trabajamos? 	<p>5 Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la forma en la que la institución genera sus ingresos? • ¿Quiénes son los que pagan por los servicios ofertados? • ¿Cuáles son sus fuentes? • ¿En qué medida les permiten generar una plataforma desde la cual sustentar una estrategia de desarrollo y fortalecimiento institucional? • ¿Qué tanta atención le da la institución al desarrollo de una estrategia de generación de ingresos? • ¿En qué medida las modalidades de generación de ingresos nos permiten cumplir con la misión? • ¿Se cuenta con subvenciones gubernamentales? • ¿Se cuenta con sponsor que pueden aportar y qué montos? 			