

## **Emprendimiento:**

Buscamos fomentar la creación de empresas, acompañando al emprendedor en sus etapas iniciales para que una vez materializada su empresa, el emprendedor pase al componente de crecimiento empresarial.

En este frente, apoyamos a los emprendedores en su etapa inicial, acompañándolos en la estructuración de sus modelos de negocio, de manera sencilla y clara plasmar el modelo.

Además, establecemos preguntas para impulsar al emprendedor a identificar la viabilidad de la idea de negocio y optimizar el modelo.

Por otra parte, en Prospera ofrecemos capacitaciones en diferentes áreas que ayuden a mejorar sus procesos y llevar a cabo sus planes de negocio de manera más segura, además se motiva a los emprendedores con ejemplos claros de casos exitosos locales

Los resultados han sido planes de negocio estructurados y con proyección, además del fomento del espíritu emprendedor en la comunidad.

## **Crecimiento Empresarial**

Incentivamos el crecimiento y sostenibilidad de las microempresas a través de acompañamiento y asesorías, capacitación, generación de redes empresariales, y participación en espacios de promoción a través de eventos empresariales.

Nuestra finalidad es desafiar a los microempresarios y acompañarlos en el proceso de crecer. Para lograrlo, ofrecemos acompañamiento para diagnosticar las necesidades y oportunidades que tiene el negocio, acompañarlos en el proceso de mejora y respondiendo a sus necesidades a través de asesorías especializadas y capacitaciones.

## **1. DIAGNÓSTICO**

En conjunto, identificamos las debilidades que tiene el empresario y en qué temas los asesores se deben enfocar para mejorar el negocio.

## **2. PLAN DE MEJORAMIENTO**

Con base en las necesidades identificadas se define, junto con el empresario, un plan de mejoramiento continuo para abordarlas a través de asesorías y capacitaciones.

- Organización del Negocio
- Gestión Comercial
- Aspectos Financieros
- Herramientas Tecnológicas

## **3. ACOMPAÑAMIENTO**

### **Asesorías Básicas Y Especializadas**

Por medio de las asesorías básicas se trabajan los temas priorizados y se hace seguimiento al plan acordado. A través de las asesorías especializadas, se logra profundizar en temas relevantes para el desarrollo del empresario.

### **Capacitación**

Se diseñan según las necesidades identificadas como temas comunes en las asesorías básicas y que se pueden abordar por medio de capacitaciones.

## **4. GENERACIÓN DE REDES**

Se busca generar una red entre los empresarios de prospera que sirva para mejorar sus negocios, logrando alianzas comerciales entre los empresarios que sirvan para mejorar sus productos o servicios, y creando canales y alianzas de distribución con empresarios medianos externos.

Los resultados se destacan en el crecimiento de los negocios, la organización de la empresa y una proyección de ventas mayor, además de la generación de confianza y seguridad en los microempresarios, para enfrentarse a retos más grandes como nuevos mercados y grandes clientes.