



MODULO N° 2

TALLER

CREER PARA EMPRENDER

Este módulo te invita a dar el siguiente paso en tu camino emprendedor: pasar de la idea al diseño concreto de tu negocio.

Aprenderás a estructurar tu proyecto, validar tus hipótesis, y crear un modelo que no solo funcione, sino que te inspire a seguir creciendo.

A través de herramientas como el Design Thinking, el Brainstorming, el Canvas y la validación de prototipos, descubrirás cómo convertir tu propósito en una propuesta con valor, estrategia y acción.

Tu idea ya existe. Ahora es momento de darle forma, propósito y movimiento.

Presentado por:

Lic. Carolina Miraglio


CONSULTORA MIRAGLIO

INTRODUCCION

De la idea al modelo: el momento de construir

Llegó el momento de bajar la idea a tierra.

Después de conectar con tu propósito y entender el equilibrio entre vos y tu proyecto, este módulo te guía para transformar tu visión en un modelo concreto, funcional y sustentable.

Emprender no es solo tener una buena idea: es aprender a diseñarla, probarla, corregirla y lanzarla.

El proceso que vas a recorrer te permitirá pensar tu negocio como un sistema vivo, en constante evolución, que se adapta a tus clientes, al entorno y a vos.

En este módulo vas a descubrir que crear un emprendimiento es un acto de diseño:

- Diseñar tu producto o servicio,
- Diseñar la experiencia de tu cliente,
- Y sobre todo, diseñar una forma de trabajo coherente con tus valores y tu propósito.

En este recorrido vas a aprender a:

- Aplicar la metodología Design Thinking para encontrar soluciones innovadoras centradas en las personas.
- Transformar ideas en modelos de negocio viables, escalables y sostenibles.
- Utilizar el lienzo Canvas como herramienta visual para ordenar, analizar y comunicar tu propuesta.
- Experimentar con prototipos y validaciones para ajustar tu oferta antes de invertir grandes recursos.
- Prepararte para el lanzamiento, entendiendo cómo probar, medir y mejorar tu proyecto.

Recordá:

Emprender no es solo crear, es aprender.

Cada paso que das te enseña algo nuevo sobre vos, sobre tu cliente y sobre el valor que querés aportar al mundo.

Una idea sin acción es solo un deseo. Este módulo te invita a diseñar el camino que la hará posible.

DESIGN THINKING

Tu idea ya está viva. Nació de tu propósito, de tu historia, de tu mirada única.

Ahora es momento de convertirla en un modelo real, que te permita planificar, probar, ajustar y escalar.

Para lograrlo, vamos a trabajar con una metodología que combina creatividad, empatía y estrategia: el Design Thinking.

El Design Thinking es una forma de pensar y actuar que te ayuda a diseñar soluciones centradas en las personas.

En lugar de enfocarte solo en el producto, te invita a entender primero qué necesita tu cliente, cómo se comporta, qué siente, y qué valor le genera lo que ofrecés.

Nació en el mundo del diseño, pero hoy se aplica en empresas, startups y organizaciones de todo tipo.

¿Por qué? Porque te enseña a mirar diferente, a probar rápido y a aprender constantemente.

Las 5 etapas del Design Thinking

Cada una representa un paso en el camino de transformar una idea en acción.

No son lineales: podés avanzar, retroceder y ajustar tantas veces como sea necesario. Esa es la clave de la innovación.

1) Empatizar

Antes de crear, escuchá.

Conectá con tus clientes, observá, preguntá, ponete en su lugar.

Buscá entender sus dolores, sus deseos y sus motivaciones reales.

👉 Ejemplo: Si querés abrir una cafetería, no pienses solo en vender café. Pensá: ¿qué busca quien entra? ¿un momento de conexión, silencio, inspiración?

2) Definir

A partir de todo lo que descubriste, definí el problema real que vas a resolver.

Ser claro en esto es el corazón de cualquier modelo exitoso.

👉 Ejemplo: “Las personas quieren un espacio donde sentirse en casa, aunque estén trabajando fuera de ella.”

Esa definición se convierte en tu propuesta de valor.

DESIGN THINKING

3) Idear (Brainstorming)

Ahora sí, llega el momento creativo.

Generá ideas sin límites, sin juicios. Cuantas más, mejor.

El Brainstorming (tormenta de ideas) es una herramienta poderosa cuando se usa con apertura.

💬 Tip: Combiná ideas locas con ideas posibles. Las mejores soluciones nacen de la mezcla.

Podés hacerlo solo, con un grupo o incluso con tus futuros clientes.

4) Prototipar

Elegí una de tus ideas y creá una versión simple, rápida y económica.

Un prototipo no tiene que ser perfecto: solo tiene que permitirte ver si funciona.

Puede ser una maqueta, una presentación, una landing page o un video corto.

👉 Ejemplo: Si estás desarrollando un servicio, podés probarlo con un grupo reducido de personas antes de lanzarlo al público.

5) Probar y lanzar

Probá tu prototipo con clientes reales. Escuchá sus comentarios, medí resultados y ajustá.

Lanzar no es el final: es el comienzo de un ciclo de mejora continua.

Recordá: Un lanzamiento exitoso no es el que sale perfecto, sino el que te permite aprender y mejorar.

PROTOTIPOS, PRUEBAS Y LANZAMIENTOS

Llegó el momento de salir de la idea y entrar en la acción.

Hasta ahora, venimos trabajando en tu propuesta de valor, en entender a tu cliente y en darle forma a tu modelo.

Hoy, el desafío es ponerlo a prueba.

Un emprendimiento no crece en el pensamiento: crece en la experiencia, en el contacto con el otro, en la validación.

¿Qué significa “prototipar”?

Prototipar es crear una versión inicial, simple y funcional de tu producto o servicio, para testearlo antes de invertir grandes recursos.

Es tu forma de aprender haciendo.

👉 Un prototipo no es una maqueta para mostrar, es una herramienta para descubrir.

Podés prototipar casi cualquier cosa:

- Un producto físico (como una muestra, maqueta o diseño).
- Un servicio (haciendo una prueba con pocos clientes).
- Un curso o taller (ofreciendo una versión gratuita o reducida).
- Incluso una experiencia (simulando una atención o interacción).

El objetivo del prototipo no es que todo salga bien.

Es detectar lo que funciona y lo que necesita mejora antes de escalar.

Cada error en esta etapa es una oportunidad de aprendizaje que te ahorra tiempo, energía y dinero.

De la prueba al lanzamiento

Una vez que probás tu prototipo con personas reales, llega el momento de ajustar y lanzar.

El proceso ideal incluye tres fases:

1) Validación inicial:

Probás tu idea con un grupo pequeño y de confianza. Pedís opiniones sinceras. Escuchás más de lo que hablás.

PROTOTIPOS, PRUEBAS Y LANZAMIENTOS

2) Ajuste y mejora:

Analizás resultados, detectás qué aspectos entusiasmaron y cuáles generaron dudas. Refinás tu propuesta.

3) Lanzamiento controlado:

Llevás tu proyecto al mercado con una estrategia clara, sin esperar que sea perfecto, pero con la seguridad de que ya fue probado.

Aprender del cliente

Uno de los grandes secretos del éxito emprendedor es escuchar al cliente antes, durante y después del lanzamiento.

Su experiencia es tu mejor fuente de innovación.

Preguntate:

- ¿Qué parte del proceso disfrutó más?
- ¿Qué le resultó confuso o innecesario?
- ¿Recomendaría tu producto o servicio? ¿Por qué?
-

Cada respuesta es una brújula que te orienta hacia la mejora continua.

El miedo al error

Muchos proyectos no fracasan por mala idea, sino porque nunca se animan a salir del papel.

El perfeccionismo, la inseguridad o el miedo a la crítica pueden frenar el crecimiento.

Recordá: un proyecto imperfecto que se lanza, vale más que uno perfecto que nunca ve la luz.

La clave está en aprender rápido y ajustar con agilidad.

Cada versión te acerca a tu mejor versión.

Ejercicio práctico: “Prototipo en acción”

- Elegí un aspecto puntual de tu idea (producto, servicio o experiencia).
- Diseñá una versión mínima que puedas probar en menos de una semana.
- Compartila con tres personas que representen a tu cliente ideal.
- Pediles feedback sincero y anotá lo siguiente:
 - Qué les gustó.
 - Qué mejorarían.
 - Qué no entendieron o no usarían.
- Con esos datos, rediseñá una segunda versión mejorada.

Repetí este proceso cada vez que lances algo nuevo. La mejora constante es parte de tu identidad emprendedora.

Business Model Canvas.

Una vez que tenés tus aprendizajes, es hora de plasmarlos en un modelo concreto. La herramienta más práctica y visual para hacerlo es el Business Model Canvas.

Este lienzo te permite ver tu negocio en una sola hoja, integrando los 9 elementos esenciales:

1. Propuesta de valor
2. Segmento de clientes
3. Canales de comunicación
4. Relación con clientes
5. Fuentes de ingreso
6. Recursos clave
7. Actividades clave
8. Socios estratégicos
9. Estructura de costos

Visualizá tu idea como un sistema donde todo se conecta: el cliente, la propuesta y los recursos que lo hacen posible.

Hacerlo te permite organizar tus ideas, validar hipótesis y detectar oportunidades de mejora antes de salir al mercado (o incluso después de hacerlo).

El Canvas no es un plan estático: es un mapa que se ajusta a medida que creces.

Creado por Alexander Osterwalder, el Business Model Canvas divide un negocio en nueve bloques esenciales que representan las piezas fundamentales de todo emprendimiento.

Imaginá que tu idea es un rompecabezas: cada bloque encaja con los demás para crear una visión integral y coherente.

Los 9 bloques del Canvas

1) Propuesta de valor

Es el corazón de tu modelo.

Responde a la pregunta: ¿qué problema resuelvo y qué valor ofrezco a mi cliente?

Ejemplo: “Ayudo a personas a encontrar bienestar emocional a través de programas de coaching personalizados.”

👉 Consejo: Si no podés explicarlo en una frase, aún no está claro.

2) Segmentos de clientes

¿A quién ayudás? ¿Quién es tu cliente ideal?

No todos son tu público. Cuanto más claro seas, más efectivo será tu mensaje.

Ejemplo: “Mujeres emprendedoras entre 30 y 50 años que desean reinventar su carrera y desarrollar su marca personal.”

3) Canales

Son las vías por las que llegás a tus clientes: redes sociales, página web, talleres, referidos, etc.

Pensá en los lugares donde tu cliente pasa su tiempo, no solo donde vos querés estar.

4) Relación con clientes

Define cómo te vinculás con ellos.

¿Ofrecés acompañamiento personalizado, atención automatizada, comunidad, asesoramiento postventa?

Tu forma de relacionarte también comunica tu valor.

5) Fuentes de ingreso

¿Cómo genera dinero tu proyecto?

Podés tener ingresos por ventas, membresías, asesorías, comisiones, talleres o alianzas estratégicas.

Un modelo saludable combina varias fuentes para sostenerse en el tiempo.

Los 9 bloques del Canvas

6) Recursos clave

Todo lo que necesitás para funcionar: personas, conocimientos, herramientas, infraestructura, tecnología, capital, marca, reputación.

Tu recurso más valioso siempre sos vos.

7) Actividades clave

Son las acciones que hacen que tu propuesta funcione.

Ejemplo: diseñar contenidos, atender clientes, capacitarte, vender, comunicar, medir resultados.

👉 Identificarlas te permite optimizar el tiempo y delegar mejor.

8) Socios clave

Nadie emprende solo.

Pensá en aliados, proveedores, mentores o empresas que complementen tu propuesta.

Un buen socio suma valor, confianza y nuevas oportunidades.

9) Estructura de costos

Todo modelo tiene costos: materiales, tecnología, marketing, tiempo, energía, formación.

Conocerlos te da control y realismo.

👉 El objetivo no es gastar menos, sino invertir mejor.

Cómo usar el Canvas

1. Imprimí o dibujá el lienzo en tamaño A3.
2. Usá post-its para escribir cada bloque.
3. Empezá por el cliente y la propuesta de valor.
4. Luego completá los demás bloques según tu idea actual.
5. Revisalo con frecuencia: tu modelo va a evolucionar con vos.

El Canvas es un espejo: te muestra cómo estás gestionando tu sueño.

INTEGRACIÓN, REFLEXIÓN Y PRÓXIMOS PASOS

Tu idea ya tiene forma. Ahora, prepárate para que cobre vida.

Llegaste al cierre de este segundo módulo del taller Creer para Emprender.

Ya no estás en el punto de partida: hoy tenés un proyecto con identidad, estructura y una visión clara de hacia dónde querés ir.

Cada clase te acercó a convertir una idea en un modelo real, validado, con propósito y sostenido por tus valores.

Ahora es momento de integrar lo aprendido y proyectar los próximos pasos.

Mirar hacia atrás: lo que lograste

En estas clases:

- Identificaste tu idea y la alineaste con tu propósito.
- Comprendiste qué hace que una propuesta sea exitosa.
- Aplicaste el Design Thinking para transformar ideas en acciones.
- Diseñaste tu propio Modelo de Negocios (Canvas).
- Probaste, ajustaste y aprendiste de tus resultados.

Ejercicio 1 – “Mi aprendizaje clave”

Escribí tres cosas que aprendiste en este módulo y una que cambió tu manera de ver el emprendimiento.

Ejemplo:

- Aprendí a validar mis ideas antes de invertir.
- Entendí que la propuesta de valor es lo que me diferencia.
- Cambió mi mirada sobre el error: ahora lo veo como parte del proceso.

Ejercicio 2 – “De la idea al movimiento”

En una hoja, escribí:

1. Tres acciones concretas que vas a realizar en los próximos 30 días.
2. Una meta alcanzable para los próximos tres meses.
3. Una persona o recurso que te pueda acompañar en este proceso.

Ejemplo:

Acción 1: Crear una página de presentación de mi servicio.

Acción 2: Contactar a cinco posibles clientes.

Acción 3: Grabar un video contando mi historia.

Meta a 3 meses: Vender mi primer servicio validado.

INTEGRACIÓN, REFLEXIÓN Y PRÓXIMOS PASOS

Cuidar la mentalidad emprendedora

Emprender no es solo construir un negocio, es construirte a vos misma como líder. El miedo, la comparación o la duda pueden aparecer en el camino, pero recordá: vos ya diste los pasos más importantes —empezar, probar y aprender—.

El crecimiento más profundo ocurre en el momento en que decidís no rendirte.

Ejercicio 3 – “Mi afirmación de emprendedora”

Elegí una frase que te represente y te motive.
Escribila, repetila y hacela parte de tu día.

Ejemplos:

- “Confío en mi proceso y en mi propósito.”
- “Cada día avanzo un paso más hacia mi visión.”
- “Estoy lista para compartir mi valor con el mundo.”

Celebrar el camino

Celebrar no es presumir: es reconocer.

Reconocer el esfuerzo, la constancia y la valentía de apostar por vos misma.
Tu proyecto crece cuando vos crecés.

La confianza no se construye con resultados, sino con coherencia.

Tomate un momento para agradecerte.

Este módulo fue un salto enorme: pasaste de imaginar tu idea a modelarla con estrategia.

Para seguir creciendo

Cada bloque que completaste, cada idea que validaste y cada prueba que te animaste a hacer, te acerca a construir un emprendimiento sólido, consciente y sostenible.

Ahora ya contás con una base clara para transformar tu propósito en un modelo real.

Si querés profundizar y aplicar cada uno de estos pasos con ejemplos reales, te invito a leer mi libro

“Creer para Emprender: convierte tu sueño en realidad” (Editorial Barenhaus).

Allí encontrarás casos prácticos, ejercicios guiados y herramientas concretas para acompañarte en cada etapa del proceso emprendedor: desde la idea inicial hasta la consolidación del negocio.

Podés conseguirlo en librerías o en 📖 carolinamiraglio.com

🌟 Próximo módulo: VENTAS Y CLIENTES

En el Módulo 3 vamos a trabajar sobre el corazón comercial de tu emprendimiento: cómo conectar, comunicar y vender con propósito.

📋 Temas que abordaremos:

- Conocer a tu cliente ideal.
- Tipos de clientes y cómo abordarlos.
- Tipos de vendedor y su impacto en el proceso de compra.
- Habilidades y técnicas efectivas de venta.
- Negociación y persuasión consciente.
- Introducción a las Neuroventas: cómo influir positivamente en la decisión del cliente.

Vender no es convencer: es conectar desde el valor que ofrecés.