



GUÍA PRÁCTICA:

“Emprende con Fe, Calle y Propósito”

Para valientes que creen en Dios, en su barrio... y en sí mismos.



MÓDULO 1: Rompiendo las Cadenas Mentales



Objetivo: Despertar tu mente emprendedora y sacudirte las excusas.



Tareas prácticas:

- Escribe:
 - ¿A quién puedes ayudar con lo que sabes hacer?
 - ¿Qué necesidad ves en tu colonia o familia?
 - Haz una lista de 5 excusas que siempre usas para no emprender. Táchalas.

Escribe al lado: **“Dios no me dio espíritu de cobardía...”**
 - Escribe ideas de negocio que has pensado. Elige una y declara:

_ “Yo, como Nehemías, me levanto y reconstruyo mi economía con este negocio:
_____”
 - Escríbele una carta a tu “yo futuro” agradeciéndole por no rendirse.
-



MÓDULO 2: Detectando Oportunidades



Objetivo: Ver necesidades como posibles negocios.



Tareas prácticas:

- Recorre tu barrio y anota 5 cosas que hacen falta.
- Pregunta a 3 personas: “¿Qué te gustaría que vendieran o hicieran aquí cerca?”

- Escribe tus habilidades y relaciónalas con problemas reales.

Ejemplo: “Sé cocinar + no hay comida rica cerca = Lonchería”

- Dibuja los 3 círculos:
 - ¿Qué te apasiona?
 - ¿Qué sabes hacer?
 - ¿Qué necesita la gente?

Encuentra la intersección = tu idea ganadora.

MÓDULO 3: Tu Primera Idea de Negocio

 **Objetivo:** Validar tu idea sin gastar casi nada.

Tareas prácticas:

- Escribe tu idea así:
_“Voy a vender _____ a personas que necesitan _____.”
- Pregunta a 5 personas si comprarían tu producto o servicio.
- Crea tu primer MVP (producto mínimo viable).
- Sube una foto con una pregunta:
“¿Te gustaría uno igual?” “¿Qué opinas?”
- Intenta tu primera venta (aunque sea a un amigo). Anota:
 - ¿Qué vendiste?
 - ¿A quién?
 - ¿Cuánto ganaste?
 - ¿Qué aprendiste?



MÓDULO 4: Costos, Precios y Ganancia

 **Objetivo:** Cobrar bien y ganar con propósito.

 Tareas prácticas:

- Escribe todo lo que gastas para hacer tu producto.
- Usa la fórmula: **Costo x 2.5 = Precio ideal**
- Saca dos precios: uno para el barrio, otro para clientes premium.
- Haz tu lista de precios como si fueras empresa.
- Aplica el truco del precio psicológico:

En lugar de \$100 pon \$89.



MÓDULO 5: Branding de Barrio con Nivel Harvard

 **Objetivo:** Crear una marca poderosa y memorable.

 Tareas prácticas:

- Escribe 3 opciones de nombre para tu negocio.
- Crea tu lema (una frase corta y poderosa).
- Elige tus 3 colores base.
- Diseña tu logo en Canva.
- Imprime 10 stickers o publícalo en redes con esta frase:

“Hoy nace una marca con visión de Dios...”



MÓDULO 6: Vendiendo con Calle y Estrategia

 **Objetivo:** Aprender a vender con corazón y estrategia.

✓ Tareas prácticas:

- Escribe la historia de por qué haces lo que haces.
- Crea 3 frases de venta emocionales (que conecten con la gente).
- Haz tu pitch:
 - ¿Quién eres?
 - ¿Qué haces?
 - ¿Por qué lo haces?
 - ¿Qué problema resuelves?
 - ¿Qué te hace diferente?
 - ¿Cómo pueden comprarte?
- Graba un audio/video practicando tu speech.
- Ora antes de vender:

“Señor, pon gracia y verdad en mis palabras...”

MÓDULO 7: Organízate como un Empresario Real

 **Objetivo:** Llevar control y tomar decisiones con sabiduría.

✓ Tareas prácticas:

- Haz una libreta o cuaderno de control con estas columnas:
Fecha – Producto vendido – Ventas – Gastos – Ganancia – Observaciones
- Llénala por 7 días.
- Escribe tus metas semanales:
 - Meta de ingresos
 - Meta de acción (publicar, mejorar, etc.)

- Meta de mejora
 - Anota tus 3 gastos mensuales más grandes y cómo reducirlos.
-

MÓDULO 8: Escalar, Diversificar y No Morir en el Intento

 **Objetivo:** Crecer con inteligencia y sin perder el rumbo.

Tareas prácticas:

- Anota 2 tareas que podrías delegar esta semana.
- Pregunta a tus clientes:
 - “¿Qué más te gustaría que ofreciera?”
 - “¿Qué necesitas y no encuentras?”
- Haz tu plan de crecimiento en 3 niveles:
 - Nivel 1: Más clientes
 - Nivel 2: Nuevos productos
 - Nivel 3: Marca fuerte o local
- Ora por tu crecimiento:

“Señor, dame visión con propósito...”

BONUS FINAL: Fe, Resistencia y Propósito

Acciones para los días difíciles:

- Lee estas frases en voz alta:

“No vendo por vender. Vendo porque Dios me dio algo que sirve.”

"Hoy me tocó sembrar. Mañana cosecho. Pero nunca me rindo."

- Declara bendición sobre tu negocio con tus manos.
- Haz una pausa cuando necesites. Luego, vuelve con más fe.
- Recuerda: Eres luz, eres canal de bendición. Tu negocio tiene propósito.