

PROPÓSITO:

Argumenta tu procedimiento para seleccionar y hacer un acuerdo con un ángel BBVA

MOTIVACIÓN:

<https://www.bbva.com/es/que-es-un-business-angel/>

<https://www.semana.com/emprendimiento/articulo/ang...>



EXPLICACIÓN:

Un buen emprendedor busca siempre buenos consejos, se rodea de personas inteligentes y con experiencia que lo puedan guiar en el mundo de los negocios. El ángel de Escuela para el Emprendimiento BBVA es una persona que pueda dar esa buena guía a la sociedad y ayudarla a mejorar su idea de negocio, y que así como un ángel, iluminará tu camino como emprendedor.

Tú y tus compañeros de sociedad deben escoger entre los miembros de la comunidad educativa, una persona que les pueda dar esa guía y apoyo que necesitan para hacer crecer aún más su idea de negocios. Ten en cuenta que el ángel será un consultor y un asesor y que debe existir no solo confianza sino un gran compromiso entre ambos.

[DESCARGAR SESIÓN 2](#)



Los 'ángeles' que le resuelven el

problema de la financiación a los emprendedores

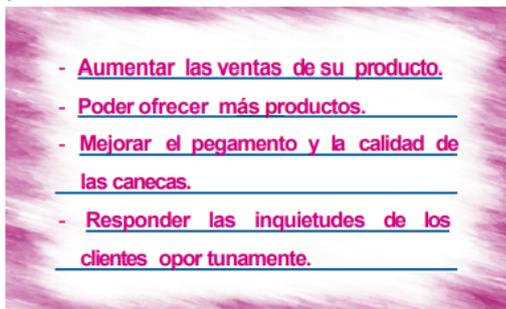
En un país en el cual acceder a la financiación no es tarea un fácil, la figura de los ángeles inversionistas se ha convertido en la mano derecha de aquellos emprendedores que sueñan conquistar el mundo con sus ideas.

Los **ángeles inversionistas** son definidos por la academia de 'startups' HubBOG como aquellos empresarios que invierten en negocios, en especial **emprendimientos**, a cambio de un retorno económico y/o participación accionaria.

EJERCICIOS:

1- Revisar la cartilla del BBVA sesión 2, realizar las actividades allí planteadas desarrollando los cuadros, teniendo en cuenta los ejemplos pero aplicados a tu idea, para seleccionar el ángel que los acompañara en el proceso de fortalecimiento de la idea de negocio

- Lo primero que deben hacer los socios para seleccionar su ángel BBVA es definir qué aspectos de la sociedad quieren mejorar, así que hacen una lista de los más importantes



- Luego deben definir las metas asociadas a cada aspecto, así:

Aspecto	Meta específica
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> Aumentar las ventas un 30% Lograr ventas de al menos 30 canecas en otros barrios.
Productos	<ul style="list-style-type: none"> Definir qué productos complementarios necesitan los consumidores. Establecer la forma de producir este producto. Iniciar la producción del nuevo producto.
Calidad	<ul style="list-style-type: none"> Conseguir un pegamento que no se dañe con el calor. Construir canecas más resistentes.
Servicio	<ul style="list-style-type: none"> Tener un guion estándar de respuesta a preguntas frecuentes. Poner un buzón de sugerencias para sus clientes. Habilitar una dirección de correo electrónico para responder las dudas de los clientes.

De los demás aspectos restantes saben que una prioridad será aumentar ventas y tener un producto de buena calidad, pero saben que para aumentar las ventas es necesario incluir más productos dentro de su portafolio, por lo que seleccionan como prioridad las siguientes metas:

- Aumentar las ventas un 30%
- Iniciar la producción del nuevo producto
- Conseguir un pegamento que no se dañe con el calor

- Ahora que definieron sus prioridades, los socios deben hacer una lista de quienes los podían ayudar con ellas. De sus conocidos han seleccionado a los siguientes:

Meta	Posibles ángeles
Aumentar las ventas un 30%	<ul style="list-style-type: none"> El señor Rodríguez (dueño de la cooperativa del colegio) La profe Clara, de matemáticas, que vende productos por catálogo. El profe Alejandro, de artes, que tiene una papelería.
Iniciar la producción del nuevo producto	<ul style="list-style-type: none"> La señora Helena, la rectora. El profe de emprendimiento.

Así que con esta lista los socios se dan cuenta de que la mejor opción para ser se consiguen el profesor Alejandro, que además les podría ayudar a mejorar sus ventas, por su experiencia con su negocio y que como valor añadido, por ser docente de artes, puede ayudar a fijar de los diseños que trabaja en su taller ideas de nuevos productos a fabricar.

- Finalmente los socios se ponen en contacto con el profesor Alejandro, exponiéndole con una muestra artística por qué quieren que él sea su ángel BBVA.

Indicador de actividad

Después de haber desarrollado gran parte de las actividades

EVALUACIÓN:

presentacion de los cuadros aplicados a la idea de negocio

BIBLIOGRAFÍA:

Cartilla grado 10 - Programa BBVA

<https://www.semana.com/emprendimiento/articulo/ang...>