

2018/2019



# FLORA' HANDMADE WOMEN ACROSS THE EUROPE

Guide for Handmakers



Erasmus+

[www.handmade-flora.com](http://www.handmade-flora.com)

This material was created as a dissemination publication in “Handmade Women across the Europe” project (funded with the support of the Erasmus+ Programme of the European Union, through Key Action 2 in the Field Adult education)

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



The opinions expressed in this material belong to its authors and Animate do not reflect the position of the European Commission.

This educational material was developed by project consortium members: Creativi108 (Italy), Proaktywni (Poland), Asociacion Jovenes Hacia la Solidaridad (Spain), Bulgarian Development Agency (Bulgaria), Business & Professional Women CR (Czech Republic) .

Project: 2017-1-IT02-KA204-036766



2019

All correspondence related to this publication should be addressed to:

APS Creativi108  
Address: Olmetola Street, no. 17, apt. A, Bologna, Italy  
Email: [info@creativi108.com](mailto:info@creativi108.com)  
Web: [www.creativi108.com](http://www.creativi108.com)

Copyright for this publication belongs to Creativi108. Partial reproduction of this material for non-profit purposes is allowed with the reference of the source; In the case of a profit making purpose the written permission of Creativi108 is compulsory.



# **FLORA: GUÍA PARA ARTESANAS**

## 1. Introducción

1.1 Prefacio - El proyecto

1.2 Introducción al concepto de autoempleo en el campo de los artesanos

## 2. Competencias necesarias para convertirse en un artesano

2.1 Autoemprendimiento y herramientas

2.2 TIC y E - Comercio, derechos de propiedad intelectual y protección de datos

2.3 Marketing en redes sociales

2.4 Negocios y gestión

2.5 Disciplina financiera

2.6 Canvas Florà y mentoring

## 3. Conclusiones

3.1 Resultados finales del proyecto Resultados recopilados de la evaluación de capacitaciones recopilada durante el proyecto e

3.2 Historias de éxito de HM

3.3 Consideraciones

## 1. Introducción

"Florà: mujeres artesanas en toda Europa" es el proyecto de asociación estratégica Erasmus + de 24 meses KA2.

Nos centramos en los INTERCAMBIOS DE LAS MEJORES PRÁCTICAS. El consorcio es una combinación de cinco instituciones complementarias con un adecuado perfil, experiencia y habilidades para entregar todos los aspectos del proyecto, provenientes de diferentes campos de la educación y formación que incluye a los recién llegados a esta acción. Hay socios de Polonia, Italia, España, República de Ceca, Bulgaria. El coordinador es Creativi108 de Italia.

El proyecto está diseñado para compartir experiencias y mejorar prácticas en educación de adultos y compartir y crear métodos innovadores, herramientas útiles para las mujeres artesanas a través de cursos de capacitación basados en la cooperación europea.

El proyecto es la respuesta a las demandas locales de todos los socios que provienen de las regiones de alto desempleo de mujeres y los participantes buscan una forma alternativa de autoempleo para trabajar en el sector creativo y abrir microempresas.

El objetivo general del proyecto es desarrollar asociaciones entre organizaciones educativas centradas en el área de crecimiento potencial.

Como hecho a mano.

Los objetivos específicos del proyecto son:

- 1-Compartir buenas prácticas de autoempleo a través del aprendizaje de código abierto.
- 2-Mantener una red de trabajadoras artesanales europeos.
- 3-Sostener el intercambio de competencias.

El impacto del proyecto se ve en las participantes del proyecto, las cuales adquirieron nuevas competencias y pudieron competir en el mercado laboral con profesionales. Las organizaciones de socios crearon una asociación sólida y continúan cooperando. Los posibles beneficios a largo plazo se verán como mejora de la calidad de la educación y la formación en las organizaciones de los socios. Surgirá como una mejora de la situación en el mercado laboral de las mujeres cuando las estudiantes compartan su propia experiencia y las habilidades recién adquiridas con los futuros aprendices a nivel profesional y comiencen a trabajar como artesanas.

## **1.1 Prefacio - El proyecto**

El proyecto Florà ha contribuido a aumentar las habilidades y el conocimiento de 15 artesanas europeas, quienes promoverán eventos entre pares con otras mujeres artesanas en su país.

Ha habido algunos cursos de formación: emprendimiento en Valencia, comercio electrónico en Bulgaria, marketing en redes sociales en Cracovia, Aspectos comerciales y de gestión en Praga y disciplina financiera en Italia.

Se han vuelto más conscientes de sus habilidades y han aumentado la confianza en su potencial. Han adquirido habilidades para convertir una pasión en un trabajo remunerado.

Utiliza las TIC para el trabajo y la comunicación en inglés. Serán más conscientes de la propia cultura nacional y otras culturas europeas. La mayoría de las estudiantes desarrollarán su microempresa, convirtiéndose en un ejemplo para otras mujeres.

Los socios organizaron videoconferencias para que el personal y los alumnos intercambien buenas prácticas, se comuniquen y compartan las experiencias. Los socios organizaron actividades de difusión con la participación de actores locales, otras instituciones vocacionales y ONG para hacer que el impacto del proyecto sea más sostenible.

El producto principal es el Manual de libros electrónicos como material pedagógico y metódico para su difusión en organizaciones propias y de otro tipo, en comunidades locales, a nivel nacional, europeo e internacional.

Se creó la página del proyecto en Facebook y el sitio web <http://handmade-flora.com>.

El proyecto Florà continuará en la web con nuevos continentes e implementación y nuevos proyectos.

## **1.2 Introducción al concepto de autoempleo en el campo de las artesanas**

La definición de trabajo por cuenta propia es "iniciar y administrar una empresa o empresa social exitosa". Muchas mujeres artesanas comienzan como aficionadas y luego pasan al autoempleo, constituyendo una microempresa. El autoempleo es a veces la única opción si desea seguir una carrera profesional específica.

Para algunas mujeres, es una opción de estilo de vida alcanzable porque:

1. permite un compromiso flexible y a tiempo parcial;
2. facilita la conciliación del trabajo familiar;
3. permite la expresión creativa del potencial de uno.

Las razones por las cuales las personas eligen el autoempleo también puede incluir:

1. el deseo de vender sus habilidades y / o experiencia;
2. el deseo de probar una idea;
3. porque disfrutan el desafío;
4. querer generar un segundo flujo de ingresos;
5. Una sensación de que no hay otras opciones.

## **El autoempleo tiene sus beneficios y riesgos**

Los beneficios:

1. libertad
2. Ser tu propio jefe
3. Ganar dinero trabajo que disfrutas
4. Trabajando menos horas
5. Independencia
6. Trabajando desde casa

Los riesgos:

Las aspiraciones vinculadas al trabajo por cuenta propia requieren años de arduo trabajo y compromiso para lograrlo. Es esta comprensión la que causa la mayor conmoción a la mayoría de las mujeres que deciden trabajar por sí mismas. Esto puede arrojar algo de luz sobre por qué solo unos pocos artesanos tienen éxito en los primeros tres años para producir un ingreso sostenible. Entonces, en los primeros días, las artesanas pueden necesitar considerar lo siguiente:

1. Usted hace todo usted mismo y es responsable del funcionamiento diario de la microempresa. Esto puede significar hacer tareas que no le gustan como algunos aspectos financieros o administrativos, por ejemplo.
2. Los ingresos (grandes o pequeños) se producen raramente los primeros días. Inversiones financieras personales son necesarias en microempresas, aprendizaje, competencias de habilidades múltiples.
3. Es posible que se deba considerar tener un segundo trabajo para ayudar a proporcionar una fuente garantizada de ingresos para los costos de vida cotidianos.
4. Debe ofrecer un producto para el que exista una demanda. Esto puede depender de proyectar una determinada imagen, perfeccionar una técnica o hacer un producto
5. único.

6. Solo tú eres responsable. Tomar una decisión imprudente podría reducir sus ingresos.
7. Es imposible escapar de algunas presiones, especialmente aquellas que provienen de clientes y clientes.
8. Los contratiempos pueden afectar su confianza y ganancias. Sé realista y aprende de
9. tus errores.
10. Tendrá que hacer sus propios arreglos de impuestos, pensiones y seguro de salud.

## **2. Competencias necesarias para convertirse en un artesano**

Hay un alto nivel de compromiso involucrado en el inicio de un negocio, por lo que debe analizarse detenidamente para ver si está listo para este desafío. Auditar las habilidades y la personalidad y construir un equipo de apoyo de familiares, amigos y asesores es tan importante.

El conocimiento esencial incluye:

1. marca propia;
2. comunicación en redes sociales;
3. investigación y diseño de producto;
4. administración y disciplina financiera;
5. Competencias de tic;
6. gestión del tiempo;
7. servicio al cliente;

Las cualidades esenciales incluyen:

1. disposición a correr riesgos;
2. aceptación de la incertidumbre;
3. autodisciplina;
4. pasión
5. energía;
6. creatividad.

Es esencial hacer una evaluación realista de tus talentos y determinar si careces de las habilidades esenciales para el éxito de tu proyecto. Es posible que puedas adquirir algunas de estas habilidades y técnicas a través de formación o cursos o actividades de Mentor.

## 2.1 Mentoría, autoemprendimiento y herramientas

El entrenamiento fue diseñado para encender la chispa correcta para:

- Crear conciencia de que todos somos creativos, solo necesitamos "despertar" nuestra creatividad
- Crear IDEAS de forma creativa y colectiva a partir de palabras
- Fortalecer la capacidad de enfrentar problemas reales proporcionando soluciones innovadoras.
- Promover la construcción colectiva de los conceptos clave del proyecto, empatizando con lo que va a funcionar en el proyecto y los laboratorios.
- Introducir mejoras en los proyectos y aprovechar el trabajo en equipo para producir más ideas.
- Para experimentar un acercamiento a la expresión de un modelo de negocio a través de la estructura proporcionada por el Canvas.
- Estructurar los diferentes elementos que componen su proyecto / negocio, desarrollar nuevas ideas y mejoras de manera ordenada y conocer las relaciones entre cada uno de los elementos.
- Proporcionar una reflexión sobre la necesidad de adaptarse al contexto, tipo de cliente u otros aspectos, según necesidades y circunstancias.
- Desarrollar el pensamiento fuera de la caja, a través del uso de la imaginación, tenemos la intención de generar nuevas ideas para mejorar un producto o servicio.
- Visualizar las posibilidades de mejorar su propuesta con el uso de técnicas creativas y participativas.
- Presentar ideas y conceptos de diferentes maneras, trabajando nuestra imaginación.
- Crear mensaje que llegue al cliente
- Resumir nuestra idea / proyecto de manera efectiva (elementos clave)

Para lograr esto, el entrenamiento utilizó diferentes juegos, técnicas y dinámicas. Los tres elementos y metodologías principales durante esta formación han sido los siguientes:

- Modelo de negocio social de CANVAS: trabaje en su idea / proyecto, utilizando una presentación de boletín simple. A partir de ahí, podrás saltar a una perspectiva más profesional utilizando un BM CANVAS, generar ideas, preguntarte a dónde quieres llegar y cómo ...
- Trabaje en su Elevator Pitch. Practique frente al espejo, con sus amigos, clientes ... ¡Puede que lo necesite pronto!
- Mapeando la empatía:

Comience a conocer a sus clientes, a quién le está vendiendo ... hágase las preguntas e intente ponerse en el lugar de sus clientes. Dé el paso y "valide" sus respuestas siempre que tenga la oportunidad con ellas ...

Preguntas:

¿Qué piensa o siente ella?

¿Qué ve ella?

¿Qué dice o hace ella?

¿Qué oye ella?

## **2.2 TIC y E - Comercio, derechos de propiedad intelectual y protección de datos**

Para establecer adecuadamente tu propio negocio utilizando las TIC y el comercio electrónico, primero se debe realizar una investigación básica del mercado (quiénes son los clientes; cómo llegar a tus clientes, los competidores y finalmente identificar los proveedores). Como segundo paso, un negocio propio debe identificar una estrategia de marketing y ventas que debe incluir cómo organizar las ventas y el marketing de tus productos. Es importante prestar atención a la fotografía / video de los productos para vender con éxito en línea. Si bien existen ventajas en el uso de plataformas de ventas listas para usar, también se deben considerar los riesgos y costos relacionados. Desarrollar una plataforma de venta automática puede ser difícil, pero a medida que aumentan las ventas, puede ser una herramienta invaluable para el crecimiento y el éxito.

Por otro lado, se debe considerar el tipo de empresa (entidad legal). Podría ser autónomo, responsabilidad limitada u otro. En cada país hay varias definiciones, pero en general lo más importante es considerar la responsabilidad y los costos.

Finalmente, una empresa de fabricación propia debe desarrollar una estrategia clara para la fijación de precios del producto. Debe incluir el precio de los suministros, el costo de la mano de obra, el costo de comercialización, publicidad, cualquier tarifa bancaria, empaque, seguro, impuesto sobre la renta y según el IVA del país.

Dos cuestiones legales son particularmente relevantes para las actividades artesanales y la comercialización de los productos: los derechos de propiedad intelectual (PI) y los problemas de protección de datos. El derecho de autor es la protección legal de la propiedad intelectual que se

proporciona a los autores / creadores de obras creativas originales, incluidas las diferentes formas de artesanías. Si bien la propiedad real de un producto artístico se puede transferir a otra persona o entidad, el autor aún tiene los derechos de autor sobre él.

La ley de derechos de autor es territorial y difiere según el sistema legal nacional. La armonización de la protección de los derechos de autor a nivel internacional se ha logrado a través del Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas adoptado en 1886. Hasta 2018, 176 países (de 195), incluidos todos los estados miembros de la UE y los Estados Unidos, han ratificado la convención. La ley de derechos de autor de la UE relacionada con la artesanía consta de dos directivas que los Estados miembros están obligados a promulgar en sus respectivas legislaciones nacionales: la Directiva 2001/29 / CE sobre la armonización de ciertos aspectos de los derechos de autor y derechos afines en la sociedad de la información y la Directiva 2006 / 116 / CE sobre el plazo de protección de los derechos de autor y ciertos derechos relacionados.

Según el Convenio de Berna y la legislación pertinente de la UE, la protección de los derechos de autor solo cubre expresiones específicas y no se extiende a ideas, procedimientos, métodos de operación, conceptos matemáticos u otros conceptos como tales. Requisitos habituales para que se originen los derechos de autor incluyen la existencia de un tipo de expresión material del trabajo y un cierto nivel de creatividad / originalidad del trabajo, aunque generalmente el umbral se establece muy bajo. Mientras que en el caso típico el autor posee los derechos de autor sobre su trabajo creativo, en algunos casos definidos por las leyes nacionales, los derechos de autor pueden asignarse al empleador para el cual el autor realizó un trabajo contratado.

De acuerdo con el Convenio de Berna, los derechos de autor se originan de acuerdo con el principio de protección "automática" y no se requiere registro u otras formalidades. Se brinda protección a las obras de los autores que son nacionales de los Estados que ratificaron la convención de Berna y las obras que se publican por primera vez en dichos Estados (país de origen). Se aplica el principio de "trato nacional", lo que significa que en los países miembros del Convenio de Berna que no sean el país de origen, los autores tienen los derechos que sus respectivas leyes otorgan a sus nacionales. El alcance de la protección, así como los medios de reparación otorgada al autor para proteger sus derechos, se rige exclusivamente por las leyes del país donde se reclama la protección.

La protección de los derechos de autor consiste en derechos morales y económicos y, de acuerdo con la legislación de la UE, la protección se otorga durante la vida del autor y durante 70 años después de su muerte. Cabe señalar que la protección de los derechos de autor está sujeta a excepciones y limitaciones, como por ejemplo. cláusula de uso justo en la legislación de EE. UU.

Otro tema legal que es importante para la comercialización y venta de productos artesanales en relación con la legislación de protección de datos. El Reglamento General de Protección de Datos (UE) 2016/679 (GDPR) es directamente aplicable en el territorio de todos los estados miembros de la UE desde el 25 de mayo de 2018. El Reglamento establece estándares muy altos con respecto a la protección de datos de individuos y exige a los administradores de datos (individuos y entidades legales que procesan datos personales) para adoptar documentos de política que garanticen la transparencia del procesamiento de datos y para garantizar que los derechos de los interesados estén garantizados.

## 2.3 Marketing en redes sociales

La globalización de los mercados y el desarrollo dinámico de las tecnologías de la información y la comunicación significan que las empresas deben adaptarse sistemáticamente a las nuevas condiciones operativas. En consecuencia, en las condiciones del mercado moderno, los nuevos medios se han convertido en un área importante de actividades de marketing de las empresas. Actualmente, Internet es un canal de comunicación clave, lo cual es un desafío para las partes interesadas. El número de suscriptores, usuarios y anunciantes aumenta regularmente y las empresas llegan a los clientes de forma electrónica, lo que hace que Internet permita la promoción efectiva de las empresas y, en el caso de las partes interesadas, la promoción del arte. Trabajando y construyendo la marca propia y aumento de ventas.

A diferencia de los medios tradicionales, las redes sociales destacan por la comunicación bidireccional que garantiza la facilidad de interacción, la accesibilidad universal para los creadores sin barreras de entrada, al estar sujetos solo al control social, la facilidad de modificar contenido y la velocidad de proporcionar información.

¿Cómo las redes sociales impulsan los negocios?

Actualmente hay más de 2,41 billones de usuarios activos de Facebook (septiembre de 2019) y más de 1 billón de usuarios activos de Instagram (septiembre de 2019). YouTube e Instagram reúnen a más de 8 millones de personas. Desde el punto de vista comercial, las redes sociales son un grupo de clientes.

La suposición principal de las redes sociales es funcionar de tal manera que todos los participantes puedan dialogar e interactuar. Estos incluyen no solo sitios de redes sociales populares, sino también blogs, foros de discusión, plataformas para compartir fotos o sitios web donde puede publicar reseñas de productos y servicios. Las redes sociales son una herramienta con un enorme rango de influencia para cada empresa que pueden promocionarse a través de ellas en, tanto para llegar a nuevos clientes como para conectar a los existentes y construir tu lealtad.

Tales resultados altos pueden probar una cosa. Las redes sociales serán perfectas como herramienta de ventas y promoción para las empresas. Además, son un gran lugar para dialogar con los clientes.

En primer lugar: diálogo y construcción de relaciones Al igual que la radio, la prensa o la televisión, las redes sociales son una poderosa fuente de información. Es una especie de arena para intercambiar puntos de vista, observaciones y emitir opiniones entre usuarios. Más aún si consideramos el hecho de que una parte importante de la vida se ha mudado a Internet hoy, y las redes sociales se han convertido en un lugar donde los usuarios de Internet literalmente comparten todo, incluidas sus experiencias con las marcas.

Por lo tanto, la presencia de la marca en las redes sociales no solo garantiza la posibilidad de crear una tarjeta de visita virtual. Es principalmente una oportunidad para entablar un diálogo con los clientes e interactuar con ellos. Esto, a su vez, crea un valor innegable para cada empresa, generando confianza y autoridad a los ojos de los clientes.

Existen los principales sitios de redes sociales más importantes utilizados en ventas:

## FACEBOOK

La actividad principal en el campo del marketing social en Facebook es la creación y gestión de una página de fans de marca o empresa. Como parte de la actividad, se publican fotos, videos o mensajes de texto en el perfil. Las actividades tienen como objetivo activar a los fanáticos de la compañía, lo que se traduce en crear una imagen de marca positiva. Es posible crear aplicaciones especiales que permitan la competencia entre los fanáticos, lo que se traduce en una mayor participación. Esta es una acción en la frontera de E-PR, que debe llevarse a cabo en paralelo con las actividades de marketing. Se utilizan herramientas especiales de Facebook para observar Facebook, que nos permiten controlar las frases que hemos elegido en tiempo real.

## INSTAGRAM

Es un medio que ha surgido de otros canales de redes sociales en los últimos años. Se destaca con un fuerte énfasis en el aspecto visual, y los consumidores de hoy prefieren ver productos que pueden comprar antes de leer sobre ellos. Instagram brinda grandes oportunidades para crear una imagen positiva de la empresa y construir una marca.

## 2.4 Negocios y gestión

Dos partes, tarea y taller. Trabajadores manuales, preparación antes del taller: define, describe a tu cliente y tu oferta única. Es importante que la comprensión del negocio propio y la investigación de la competencia sean realistas y no solo en un deseo.

Taller:

Flora - por qué y cómo preparar tu propio plan de negocios

28.3.2019 Praga Ingrid Šůrová

Business Plan te brinda dirección comercial, define tus objetivos, planifica estrategias para lograr tus objetivos y te ayuda a manejar posibles obstáculos en el camino.

Preparar un plan de negocios te ayudará a determinar los objetivos que desea alcanzar y las estrategias para lograrlos.

Un plan de negocios no es un documento que crea una vez y almacena en el cajón inferior. Es una guía viva que debes desarrollar a medida que tu negocio crece y cambia. Las empresas exitosas revisan y actualizan su plan de negocios cuando las circunstancias cambian.

Crear un plan de negocios bien estructurado te dará dirección y ayudará a que tu negocio sea un éxito. Un plan de negocios proporciona una hoja de ruta para el futuro de tu negocio y es esencial para atraer fondos.

Plan de negocios - preparación

- Análisis de la competencia
- Define a tu cliente

### 1. Análisis Competidor:

Por favor revisa tus competidores y tus

- Ofertas, servicios, productos, precios.
- Referencias, experiencia
- en tu ciudad, país, en el extranjero, tal vez?
- Describe 2-3 competidores, productos directos o similares.

Recomendamos hacer una lista, una pestaña, depende de tu estilo.

#### Ejemplo: siéntate libre de extenderlo

Página Web	Dirección	Productos	Servicio	Precios	Referencias	Experiencia	Comentarios

### 2. Define a tu cliente

El nombre de tu compañía: .....

Fecha: .....

Describe a tu cliente, sea preciso (describe un comprador de tu producto)

¿Quiénes son tus clientes y cómo resuelve exactamente tu problema?

.....

Lo que quieren lograr

.....

Cliente: nombre (como Eva, Adam)... ..

Años:.....

Género Masculino Femenino)

Dirección: (como Europa / Polonia / Cracovia) ...

Profesión: (como empresario / estudiante, etc.) .....

Estado: (como soltero / familiar / casado) .....

Niños: sí o no

Escribe una lista de 5 áreas (al menos) donde tus clientes pasan su tiempo en línea / fuera de línea para resolver un problema, encontrar lo que quieren, lo que necesitan y les interesa

Google / Facebook / Instagram / Pinterest .....

Tiendas / e-shops .....

Revistas .....

Cursos

Otras fuentes.....

Describe tu oferta única

Por qué y cómo tendrás éxito en un mercado, donde muchos productores tuvieron éxito y aún más fracasaron

.....

Descripción de tu producto / servicio

.....  
¿Qué no harás exactamente?

.....  
¿Qué es un único?

.....  
Cómo mostrarás tu éxito, cómo reconocerlo y dónde

.....  
Tu estrategia de precios

.....  
**Mesas de trabajo:**

**Visión personal y de la compañía**

Para abordar los objetivos personales y comerciales para asegurarse de lograr el éxito completo

Una declaración de visión proporciona la dirección y describe lo que desea lograr en el futuro; se trata más del "qué" de una empresa.

1. Imagina cómo quieres que sea tu negocio en 5 años
2. Infunde los valores comerciales en la declaración
3. Asegúrate de que la declaración implique un enfoque claro para el negocio
4. Escribe tu visión de la declaración actual
5. Utiliza un lenguaje claro y conciso
6. Asegúrate que la declaración es fácil de entender

Disney: para hacer feliz a la gente

Ikea: para crear mejores días a la gente

Facebook: para darle a las personas el poder de compartir y crear un mundo más abierto y conectado

Tab: para ayudar a los propietarios y líderes de negocios a alcanzar tus objetivos a través de juntas asesoras locales y coaching empresarial

Tu visión de declaración:

--

Momento Champagne.

El objetivo más importante que me esfuerzo a obtener antes de final de año

--

### Análisis DAFO

Es una técnica de planificación estratégica que ayuda a identificar tus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas relacionado con la competencia empresarial o la planificación de proyectos

		Internas	
		Fortalezas	Debilidades
1			
2			
3			
4			
5			
		Externas	
		Oportunidades	Amenazas
1			
2			
3			
4			
5			

Fortalezas

--

Debilidades

--

Oportunidades

--

Amenazas

--

### Plan de Ventas

Segmentación de mercado ¿Quién es tu grupo objetivo? ¿Quién es tu cliente?

Especifica a tu grupo según la geografía, edad, comportamiento,..(al menos como en FB)

¿Cuánto es tu plan en el año completo? ¿tu plan es medible y realizable?

Reglas del Plan	
E	Específico
M	Medible
R	Realizable
R	Realista
O	Orientado al tiempo

<b>Grupo objetivo - Clientes</b>	<b>Características del cliente</b>	<b>Plan de ventas anual compelto (€/year)</b>	<b>Compartir en %</b>
<b>Segmento 1</b>			
<b>Segmento 2</b>			
<b>Segmento 3</b>			
<b>Segmento 4</b>			
<b>Segmento 5</b>			
<b>Notas</b>		<b>Ventas totales €/año</b>	

### **Rendimiento financiero**

El rendimiento financiero es una medida subjetiva de qué tan bien una empresa puede usar activos de tu modo principal de negocio y generar ingresos.

<b>Año completo</b>		
<b>Actual</b>	<b>Presupuesto</b>	<b>Año pasado</b>

Este término es también utilizado como medida general salud financiera general de la empresa durante un período de tiempo determinado.

<b>Mes</b>		
<b>Actual</b>	<b>Presupuesto</b>	<b>Año pa- sado</b>


Ingresos netos			
Costos de bienes vendidos			
Beneficio bruto (€)			
Beneficio bruto (%)			

Gastos de explotación			
Beneficio operativo (€)			
Beneficio operativo (%)			


Otros Gastos			
<b>Beneficio neto (€)</b>			
<b>Beneficio neto (%)</b>			

--	--	--

## 2.5 Disciplina financiera

Un día de entrenamiento, taller

Disciplina en negocios, finanzas y seguimiento.

Objetivo: desarrollo empresarial sostenible y fijación de hábitos financieros

Anotación: Durante el último entrenamiento con las artesanas de Flora, pudimos ver muchas deficiencias en la comprensión y el seguimiento de la práctica financiera. El taller resume aspectos importantes del pequeño emprendedor en el cumplimiento de los negocios y toma en cuenta principalmente la actitud creativa de las mujeres en el proyecto Flora. Las mujeres reciben algunas muestras prácticas con un enfoque en el trabajo administrativo sistemático, procesos repetitivos simples y disciplina no solo en finanzas.

Finalmente, definen su propia forma de negocio y herramientas para lograr el éxito.

Agenda:

1. Introducción
2. Principios empresariales y de éxito
3. Plan de negocios y seguimiento
4. Desempeño financiero, reglas básicas.
5. Planificación anual, práctica con números.
6. Compromiso personal y desempeño
7. Resumen, fin

## 1. Introducción

En mi último entrenamiento con las artesanas se mostraron muchas deficiencias en la comprensión y seguimiento de la práctica financiera.

El taller resume aspectos importantes del pequeño emprendedor en el cumplimiento en los negocios y toma en cuenta principalmente la actitud creativa de las mujeres en el proyecto Flora.

Las mujeres reciben algunas muestras prácticas con el objetivo de hacer que las finanzas administrativas sistemáticas funcionen, en un proceso repetitivo simple y mantenerse disciplinadas en los negocios.

Expectativa:



## 2. Principios empresariales y de éxito

1. Mantener una actitud positiva y realista y limita tu visión del fracaso
2. Definir una estrategia comercial y un enfoque
3. Flujo de caja - no lo subestimes
4. Trabajar eficazmente y delegar donde sea posible.
5. Definir lo que consideras éxito y encuentra una manera de medir tu pequeña empresa
6. Identificar el riesgo y mantenerse flexible.
7. Contratar buenas personas



¡El flujo de caja no es ganancia o pérdida!

Es la cantidad de efectivo que entra por la puerta menos lo que sale.

### *3. Plan de negocios y seguimiento (resumen rápido de la última formación)*

Business Plan te brinda dirección comercial, define tus objetivos, planifica estrategias para lograr los objetivos y ayuda a manejar posibles obstáculos en el camino.

Preparar un plan de negocios te ayudará a determinar los objetivos que deseas alcanzar y las estrategias para lograrlos.

Un plan de negocios no es un documento que se crea una vez y almacena en el cajón inferior. Es una guía viva que debe desarrollarse a medida que tu negocio crece y cambia.

Las empresas exitosas revisan y actualizan tu plan de negocios cuando las circunstancias cambian.

Crear un plan de negocios bien estructurado te dará dirección y ayudará a que tu negocio sea un éxito.

Un plan de negocios proporciona una hoja de ruta para el futuro de tu negocio y es esencial para atraer fondos.

### **Empresa y visión personal**

Para abordar los objetivos personales y comerciales para asegurarse de lograr el éxito completo

Una declaración de visión proporciona la dirección y describe lo que desea lograr en el futuro; se trata más del "qué" de una empresa.

## **Análisis DAFO**

Es una técnica de planificación estratégica utilizada para ayudarlo a identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas relacionadas con la competencia empresarial o la planificación de proyectos.

## **Plan de ventas**

Se trata de segmentación del mercado, grupo objetivo, perfil del cliente. Especifica tus grupos por geografía, comportamiento, edad, mercado (al menos como FB)

¿Cuánto cuesta tu plan anual completo? ¿Es tu plan medible y alcanzable?

E específico

M medible

A alcanzable

R realista

O orientado al tiempo

## **Plan de ventas: segmentación de clientes**

Grupo objetivo: clientes	Describe las características de los clientes	Plan de ventas anual completado (€/year)	Compartir en %







ingre sos																
<b>To tal</b>																

*6. Compromiso personal y desempeño, trabajo individual*

**REVISIÓN DEL ÚLTIMO AÑO**

Enumere 3 cosas que han brindado mejoras en el año 2019:


Enumera 3 cosas que te han decepcionado en el año 2019:


Los 3 principales riesgos que enfrenta tu negocio ahora:


### REVISIÓN DEL ÚLTIMO AÑO II.

¿Cómo ha cambiado tu rol este año 2019?

--

¿Cómo te gustaría que cambiara tu papel en el negocio el próximo año 2020?

--

### Planning anual

2020 en €	Historial del año anterior 2019	Plan anual 2020	Cambio	Mayor obstáculo
Costes				
Ingresos				

<b>Beneficio</b>				
------------------	--	--	--	--

La mejora más importante que podemos hacer en la empresa en los próximos 12 meses es:

Mercado objetivo: Apuntaremos a los siguientes nuevos mercados y segmentos de clientes en el próximo año:

Cliente existente: ofreceremos los siguientes nuevos productos o servicios o adaptaciones a los productos o servicios actuales a nuestros clientes existentes:

Competencia: lo único que podemos hacer para mejorar nuestras áreas de diferenciación sobre las ofertas competitivas es:

Calidad: lo único que podemos hacer para mejorar la calidad de los productos o servicios que ofrecemos a los clientes es:

## 7. Resumen

Haz tu propio resumen

RIESGO lo único que podemos hacer para reducir el riesgo en nuestro negocio en el próximo año es:

### **2.6 Mentorado Canvas Florà**

La tutoría es un elemento clave del desarrollo personal y profesional y se ha convertido en un tema de estudio intenso desde principios de los años ochenta. Existen numerosas definiciones de tutoría en la literatura que comparten los siguientes elementos básicos, incluida esa tutoría:

- 1) se enfoca en la adquisición o logro del conocimiento;
- 2) es un apoyo emocional y asistencia con carrera y profesional desarrollo;
- 3) es recíproco, donde tanto el mentor y el aprendiz obtienen beneficios; y
- 4) es de naturaleza personal, involucra interacción directa

Como tal, Berk et al. ofrecen una definición general de mentoría. (2005, p.67) (1) como, "Una relación en la cual una persona con experiencia, conocimiento, habilidades y / o sabiduría ofrece consejos, información, orientación, apoyo u oportunidad a otra para el desarrollo profesional de ese individuo. "

Durante el curso del proyecto Florà, lo que surgió de las mujeres fue la necesidad de apoyo individual. Los cursos realizados durante la movilidad y la formación en línea no fueron suficientes para apoyar su desarrollo personal y comercial. La posibilidad de tratar con otras mujeres en el sector o con

expertos en algunos temas clave para el trabajo de los artesanos fue una solicitud a menudo planteada por los participantes.

El proyecto no incluyó secciones de tutoría para los participantes, pero Creativi108 ideó una ruta específica para ser utilizada durante las secciones de tutoría. Útil para ayudar a las mujeres artesanas a enfocarse y evaluar la dirección de sus esfuerzos de trabajo.

(1) Berk RA, Berg J, Mortimer R, Walton-Moss B, Yeo TP. 2005. Medición de la efectividad de las relaciones de mentoría docente. Acad Med 80 (1): 67.

## CANVAS: ¿Qué clase de artesana eres?

Las mujeres artesanas a menudo se enfrentan a sus habilidades iniciales. Subestimar su potencial es un caso muy común. Muy a menudo sus objetivos no son claros. Creativi108 ha diseñado este lienzo para ayudarlos en la fase de análisis inicial. Una actividad que pretende ser una orientación

**WHAT KIND OF HANDMAKER ARE YOU?**

Floràhandmadethinkers  
www.handmade-flora.com

CREATIVI  
108

Skills	Product

Knowledge	Personality

Design by Miriam Troles  
Project published under Creative Commons 4.0 license

## CANVAS: ¿Qué tipo de hadmakers quieren ser?

Este Canva genera la posibilidad de reflexionar sobre los deseos de una como artesana. Del impulso a la creatividad y el pensamiento "fuera de la caja". Las artesanas a menudo no se atreven a soñar porque piensan que no tienen oportunidades. El pensamiento creativo, por otro lado, puede ofrecer ideas estratégicas y sugerencias para alcanzar los objetivos.

# WHAT KIND OF HANDMAKER WANT TO BE?





 **Dreams**

 **I would know...**

 **I wish to do...**

 Design by Miriam Trólez  
Project published under Creative Commons 4.0 license

## ¿Plan de acción de CANVAS?

La fase creativa será seguida por la evaluación de recursos para orientarse hacia lo realista y posible. A menudo, las mujeres que hacen manualidades deben recibir ayuda en la búsqueda de recursos: internos y externos. Los recursos pueden ser internos (conocimiento, habilidades, actitudes personales) o externos (recursos económicos, fondos, mentores, amigos que los apoyan, red de artesanos). La estrategia mencionada en el Canvas se refiere a la evaluación de posibles acciones para superar los obstáculos que impiden El logro de la meta.

# ACTION PLAN





 **How can i improve?**



**STRATEGY**



 **Limits and constraints**

 **Who can help me?**

 **Resources**

 Design by Miriam Trólez  
Project published under Creative Commons 4.0 license

## **3.2 Resultados finales del proyecto Resultados obtenidos de la evaluación de capacitaciones recopilada durante el proyecto**

Se implementaron cuatro movilidades combinadas en el proyecto, cada una con un alcance temático diferente. Para monitorear el progreso del aprendizaje de los participantes antes y después de la formación para las necesidades del proyecto, se han diseñado herramientas de evaluación. Las encuestas de evaluación fueron necesarias para seguir el progreso del aprendizaje grupal y para evaluar el progreso del aprendizaje individual.

Se prepararon herramientas de evaluación en el proyecto:

**1. Cuestionario antes del entrenamiento:** la autoevaluación consiste en preguntas cerradas que se refieren al tema del entrenamiento en una escala de 1 (muy bajo) a 5 (muy alto) y 6 preguntas abiertas referidas al conocimiento y habilidades relacionadas con el contenido del entrenamiento, autoevaluación de fortalezas, también temores y expectativas, realizada al inicio del entrenamiento.

**2. Cuestionario después del entrenamiento:** la autoevaluación consiste en preguntas cerradas que se refieren al tema del entrenamiento en una escala del 1 (muy bajo) a 5 (muy alto) y 6 preguntas abiertas referidas al conocimiento y las habilidades relacionadas con el contenido del entrenamiento. Autoevaluación de las fortalezas, utilidad del contenido del entrenamiento y la indicación de la posibilidad de utilizar los conocimientos y habilidades adquiridos en la práctica. realizado al final del entrenamiento

Los cuestionarios antes y después de la formación fueron el punto de partida para determinar el aumento en el conocimiento y las habilidades adquiridas durante la formación. Consiste en la misma pregunta que permitió determinar si hubo un aumento o disminución en un área determinada de conocimiento o habilidades

El cuestionario se construyó con la intención de monitorear los resultados de aprendizaje del grupo (se toma en cuenta la mediana de las respuestas individuales) y para monitorear el progreso del aprendizaje individual de los participantes individuales que participan en la formación que proporciona consejos para el mentor en su individuo trabajar con los participantes

### **3. Tabla para monitorear los resultados de participantes individuales**

La tabla para monitorear el progreso del aprendizaje de los participantes individuales contiene un resumen de los resultados de la respuesta y una comparación de las respuestas a la pregunta antes y después de la formación, y un resumen de los resultados.

### **4. Formulario de evaluación de entrenadores**

Se ha preparado una tabla de evaluación de formadores como asesoramiento del trabajo de los formadores. Herramienta para que los organizadores supervisen la calidad del trabajo de los formadores.

Entrenamientos:

## **I. Entrenamiento en Valencia**

**Tema: habilidades blandas de autoempleo y emprendimiento**

**Fechas: 28.05.2018 - 1.06.2018 + formación en línea**

Esta primera fase de 4 pasos en el proyecto "Florà: Mujeres artesanas en toda Europa" se diseñó de acuerdo con los objetivos principales de los proyectos, el análisis de la trayectoria profesional, el análisis de las necesidades de aprendizaje, las necesidades individuales de los participantes seleccionados en el proceso de reclutamiento. La formación se inició mediante métodos activos destinados a dar forma a las habilidades sociales y las características empresariales en relación con los desafíos del mercado de artesanías con los que luchan las partes interesadas artesanales. La formación consta de 2 etapas: formación en el sitio y formación en línea.

Los principales temas de formación fueron:

- **Creatividad** (trabajar con creatividad a través de diferentes actividades creativas, buscando las mejores soluciones e ideas)
- **Innovación** (Cómo buscar cambios que mejoren algo, den una nueva calidad o le permitan crear un nuevo producto)
- **Emprendimiento** (Dando vida a nuestra idea / proyecto, creando el proceso de actividades concentradas en condiciones dadas sobre el uso de la nueva idea para generar beneficios en el mercado)
- **Aspecto social** (La importancia de las habilidades blandas)
- **Alcance** (El arte de la comunicación con el cliente)

### **Resultado e impacto en los participantes:**

En general, **hubo un aumento en el conocimiento y las habilidades de todos los participantes.**

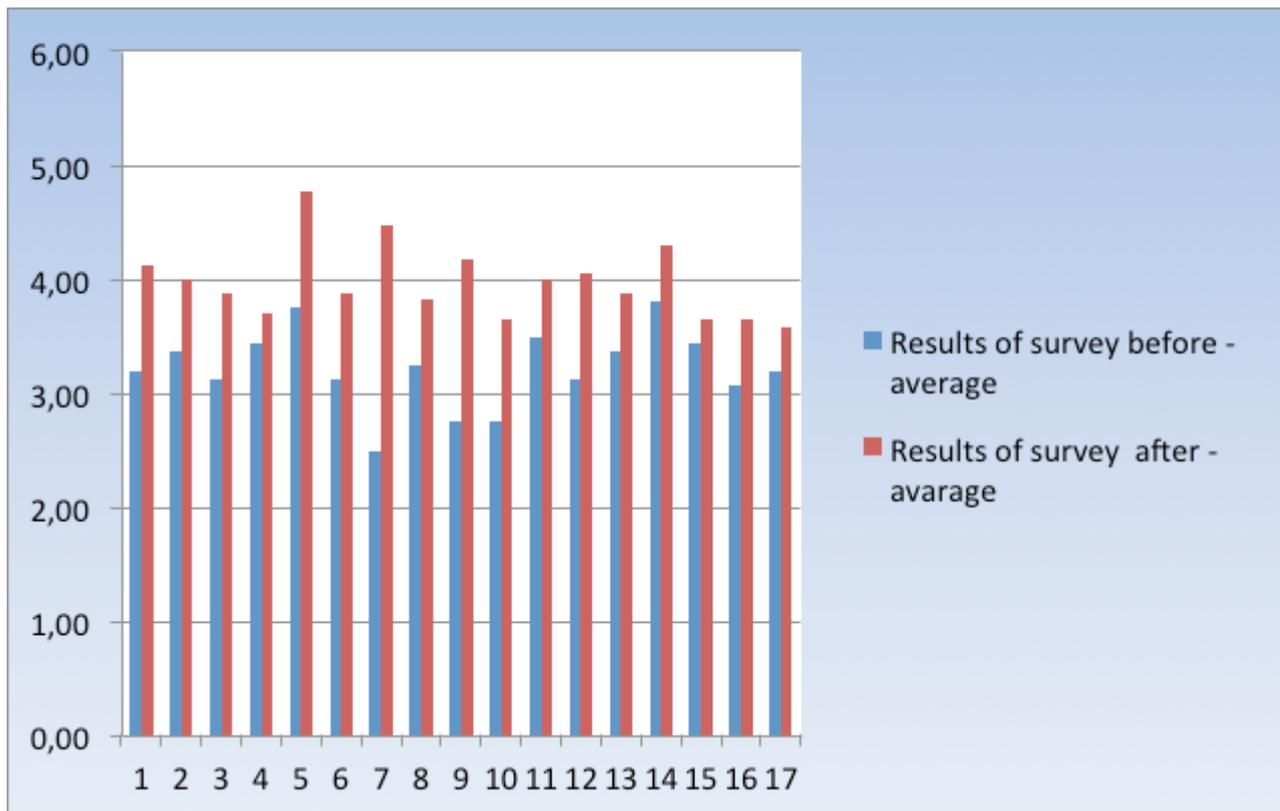
El mayor crecimiento se produjo en las siguientes áreas de conocimiento y habilidades. Todos los participantes respondieron que su capacidad para motivarse a sí mismos y la capacidad de motivar a otros aumentaron, también aumentó su capacidad para llevar a cabo un discurso profesional sobre sus productos. Definitivamente aumentó su conocimiento sobre "Elevator Pitch", lo que debería consistir en atraer a sus productos.

Los participantes aumentaron su conocimiento y habilidades para usar herramientas de creatividad en la generación de nuevas ideas, también qué hacer, cómo planificar el proceso para convertir una idea creativa en acción y vender sus soluciones innovadoras / creativas a otros. También obtuvieron un gran crecimiento en la capacidad de planificar el modelo de negocio, lo que significa que exploraron con éxito el proceso de construcción del modelo de negocio, se trabajaron en ideas / proyectos propios,

utilizando una presentación de boletín simple y una perspectiva más profesional utilizando un Modelo de Negocios Canvas.

El rendimiento más bajo que podemos definir están relacionadas en la transformación de ideas creativas a soluciones más viables, lo cual se asumen riesgos en el trabajo y el compromiso en situaciones en las que no hay respuestas obvias y resultados seguros.

### Comparación del promedio de respuestas a preguntas cerradas en el cuestionario



Preguntas:

1. Tengo el conocimiento y las habilidades para usar técnicas para generar nuevas ideas.
2. Sé cómo investigar y recopilar información para encontrar soluciones creativas y flexibles.
3. Puedo ver lo que se requiere para convertir una idea creativa en acción
4. Puedo convertir ideas creativas en soluciones viables
5. Puedo motivarme a mí mismo y a los demás.
6. Puedo preparar un discurso profesional sobre mis productos.
7. Sé en qué consisten las presentaciones de mis productos según Elevator Pitch
8. Puedo ver fácilmente cómo desarrollar y construir algo nuevo sobre una buena idea

9. Puedo vender mis soluciones innovadoras / creativas a otros
10. Puedo diseñar un modelo de negocio.
11. Sé cómo comunicar ideas.
12. Puedo preparar un discurso profesional sobre mis productos.
13. No tengo miedo cuando enfrento desafíos cuando implemento mis planes
14. Puedo demostrar originalidad en mi trabajo
15. Puedo correr riesgos en mi trabajo
16. Puedo hacer planes para poner mi idea creativa en un sentido estratégico sólido
17. Estoy listo para comprometerme en un proyecto / idea cuando no hay respuestas obvias y no estoy seguro de los resultados

### **Conclusiones:**

El aumento de los conocimientos y habilidades referidos al tema de formación fue satisfactorio. En general, los participantes aumentaron sus capacitaciones en todos los temas. Como el tema más útil e importante para ellos fue explorar el modelo de negocios y diseño del propio. El crecimiento de las fortalezas individuales en la autoevaluación apunta a aumentar la autoestima positiva de los participantes y la confianza. Los participantes están antes de dar los primeros pasos para arriesgarse a establecer su propio negocio, están al comienzo del proceso de creación de su propia imagen, introduciendo sus ideas en la vida, el comienzo del proceso de creación de nueva calidad. Aquí hay dudas, un nuevo paso hacia lo desconocido, algunos no están seguros de dónde conducirán las nuevas ideas, por lo que aún necesitan tiempo para experimentar el riesgo, necesitan tiempo para ver los efectos duros de los cambios ligeramente implementados. Se recomienda apoyar a los participantes en caso de dudas en estas áreas.

Esta formación fue importante como punto de partida: establecer un grupo, motivar e inspirar al grupo, conocerlo, conocerse, establecer cooperación, comenzar los procesos de mejora de los conocimientos y habilidades de los participantes para crear una nueva calidad.

## **II Entrenamiento en Sofía**

**Tema: TIC y comercio electrónico**

**Fechas: 28.05.2018 - 1.06.2018**

La formación en Sofía es un segundo paso del curso en 4 pasos en el proyecto "Florà: Mujeres artesanas en toda Europa" se diseñó de acuerdo con los objetivos principales de los proyectos, el análisis de la trayectoria profesional, el análisis de las necesidades de aprendizaje, las necesidades individuales de los participantes seleccionados en el proceso de reclutamiento.

La formación fue con el propósito de explorar las capacidades de las TIC en los principales negocios propios y explorar temas relacionados con el comercio electrónico. El entrenamiento fue liderado con aportes teóricos y ejercicios prácticos.

Los principales temas detallados de la formación fueron:

**1. E-commerce** (explorando los conceptos básicos del comercio electrónico y formas de comenzar el comercio electrónico

negocio).

**2. Copyright y protección de datos** (explorando consejos sobre copyright y cómo seguir

Regulación del PIB)

**3. Relaciones con los clientes** (explorar la importancia de la construcción de relaciones y la

mejores formas de mantenerlos)

Temas detallados relacionados con la formación:

- Conceptos básicos del comercio electrónico.
- Inicio del comercio electrónico.
- Exploración de blogs y métodos de pago
- Exploración de los derechos de autor y por qué es importante
- Datos personales y protección de datos.
- Regulación del PIB y privacidad en línea
- Gestión de la relación con el cliente
- Cultivar buenas relaciones con los clientes.
- Soluciones de CRM: subcontratación y listas para usar

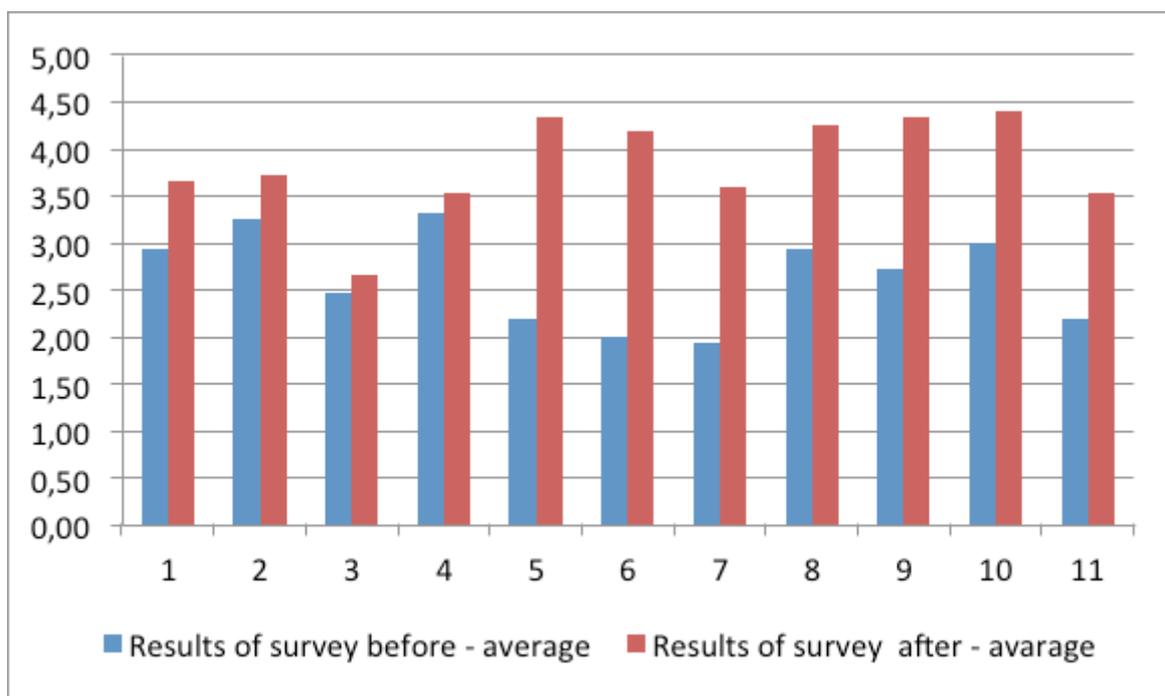
### **Resultado e impacto en los participantes:**

Hubo un aumento significativo en el conocimiento de los participantes en la formación. Los indicadores más altos de crecimiento ocurrieron en las siguientes áreas de conocimiento y habilidades. Definitivamente, el mayor crecimiento fue en el conocimiento sobre la protección de datos de copyright. (alrededor del 50%), también en relación con esos temas, la regulación del PIB y la privacidad en línea. También el alto crecimiento en conocimiento se refirió a la construcción de Relaciones con el Cliente y Gestión de la Relación con el Cliente, Gestión de la Relación con el Cliente,

soluciones - outsourcing y comercial. Aumentó el conocimiento del grupo en el mantenimiento de buenas relaciones con los clientes. Los participantes admiten su conocimiento adquirido sobre el comercio electrónico y saben cómo iniciar un negocio de comercio electrónico.

El progreso más bajo fue en el tema de establecer un blog propio y métodos de pago en los negocios. En caso de conocimiento sobre cómo configurar un blog propio, muestra que hay participantes en el grupo que pueden tener dificultades en esta área. Para referirse a los métodos de pago, el crecimiento no fue demasiado alto, porque los participantes tenían bastante conocimiento sobre este tema.

### Comparación del promedio de respuestas a preguntas cerradas en el cuestionario



Preguntas:

1. Tengo conocimiento sobre las bases del comercio electrónico.
2. Sé cómo iniciar el comercio electrónico.
3. Sé cómo configurar y dirigir un blog
4. Conozco los posibles métodos de pago para mi empresa.
5. Tengo conocimiento sobre los derechos de autor.
6. Tengo conocimiento sobre la protección de datos
7. Sé cómo seguir la regulación del PIB y la privacidad en línea.
8. Tengo conocimiento sobre la gestión de la relación con el cliente.
9. Sé cómo construir buenas relaciones con los clientes.

10. Sé cómo mantener buenas relaciones con los clientes.
11. Conozco soluciones CRM útiles: subcontratación y listas para usar

### **Conclusiones:**

El tema del uso de las TIC y el comercio electrónico es otro tema importante en el ciclo de formación del proyecto Flora. El entrenamiento fue exitoso. Hay un aumento muy grande en el conocimiento y las habilidades en esta formación. Ciertamente, este tema fue un desafío y el tema más importante para muchos participantes. En general, la debilidad de algunas de las personas asociadas con la artesanía es el profundo conocimiento de las habilidades asociadas con el movimiento en el mundo del marketing en Internet y los aspectos legales y técnicos del funcionamiento en el mundo de Internet, la posibilidad de existir en la web.

Por lo tanto, se observa un aumento significativo en el conocimiento. También hay un aumento en la participación de los participantes y una mayor concentración en los objetivos de la formación y la integración del grupo. Los participantes indican como beneficio el intercambio de experiencias, ideas en el grupo. Las respuestas indican una significativa inspiración grupal y cristalización de ideas propias. Es aconsejable prestar atención al tema de la creación y el funcionamiento de un blog, y apoyar a los participantes que necesiten hablar más sobre este tema.

## **II Entrenamiento en Cracovia**

**Tema: redes sociales y branding**

**Fechas: 28.11.2018 - 30.11.2018**

La formación en Cracovia es un tercio de la capacitación en 4 pasos en el proyecto „" Florà: artesanas en toda Europa "se diseñó de acuerdo con los objetivos principales de los proyectos, el análisis de la trayectoria profesional, el análisis de las necesidades de aprendizaje, las necesidades individuales de los participantes seleccionados en el proceso de reclutamiento.

La formación fue para explorar las redes sociales y la marca. El entrenamiento fue liderado con aportes teóricos y ejercicios prácticos.

Los principales temas detallados de la formación fueron:

- 1. Facebook** (¿Qué es? ¿Cómo funciona?).
- 2. Instagram** (¿Qué es? ¿Cómo funciona?).
- 3. Estrategia de marketing en las redes sociales** (cómo planificar el contenido en marketing y cómo llegar a los grupos objetivo en Facebook e Instagram, cómo medir los resultados en Facebook).
- 4. Herramientas útiles** (Hootsuite y otras plataformas para publicar contenido, Brand 24 para monitoreo de redes sociales, Canva, ChatFuel).

## **5. Estudios de caso**

Temas detallados relacionados con la formación:

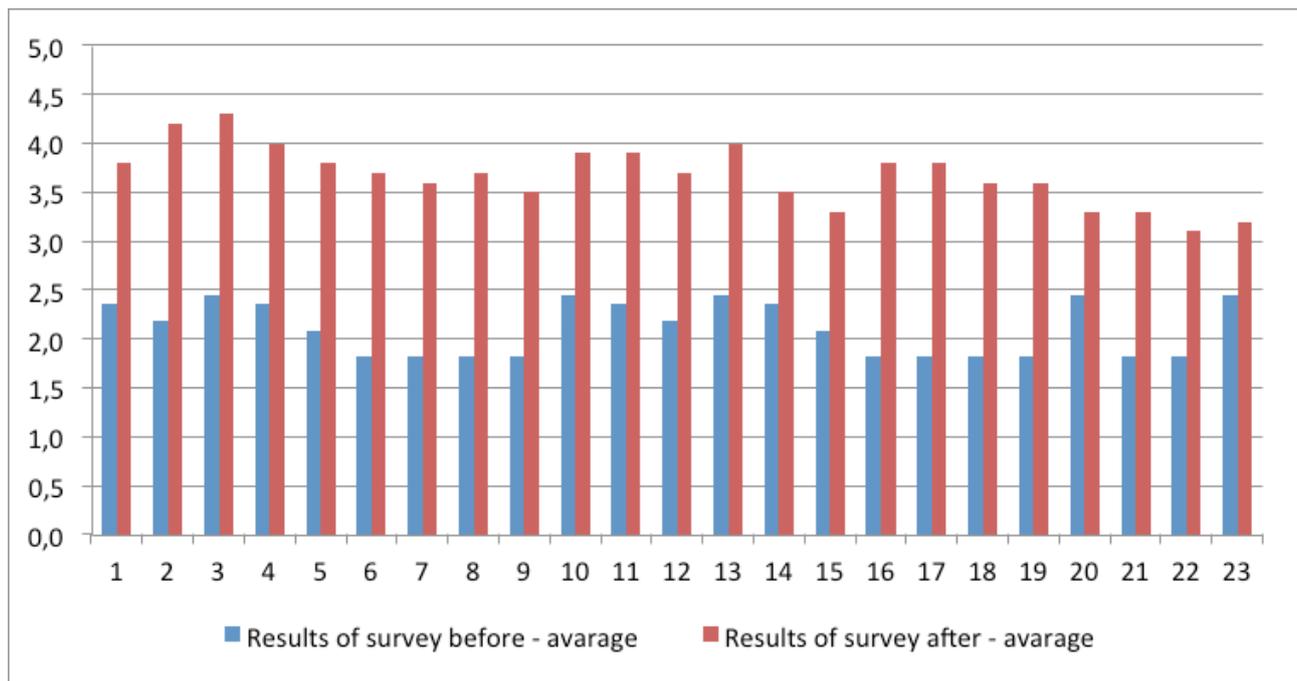
- Presentación de Facebook
- Algoritmo de Facebook.
- Página de negocios en Facebook.
- Formatos de publicación y tipos de reacciones.
- Presentación de Instagram.
- Instagram para negocios - comunicación de marca.
- Formatos de publicación.
- ¿Cómo conseguir seguidores en Instagram?
- Estrategia de marketing en redes sociales.
- Comunicación en las redes sociales.
- Medir resultados en Facebook
- Hootsuite y otras plataformas para publicar contenido.
- Marca 24 - monitoreo de redes sociales
- Canva
- ChatFuel

### **Resultado e impacto en los participantes:**

Hubo un aumento significativo en el conocimiento de los participantes en la formación. Los indicadores más altos de crecimiento (entre 48% y 52%) ocurrieron en las siguientes áreas de conocimiento y habilidades. Definitivamente, el mayor crecimiento fue en el conocimiento sobre la creación de una página de negocios en Facebook, cómo usar Canva, hacer un seguimiento de las redes sociales, obtener seguidores en Instagram, preparar una estrategia de marketing, planificar y establecer objetivos de marketing en Facebook e Instagram. El alto crecimiento (entre el 38% y el 45%) se refería al "algoritmo de Facebook", Instagram, cómo preparar formatos de publicación, el uso de Instagram para la comunicación de la marca, cómo medir los resultados en Facebook e Instagram.

El progreso más bajo fue en los temas referidos a la configuración de publicidad paga en Facebook e Instagram, establecer el presupuesto en publicidad paga, establecer el grupo objetivo, área en publicidad de pago.

## Comparación del promedio de respuestas a preguntas cerradas en el cuestionario



### Preguntas

1. Tengo conocimiento sobre el "algoritmo de Facebook"
2. Sé cómo preparar la página de negocios en Facebook
3. Sé cómo deberían ser los formatos de publicación y cuáles son los tipos de reacciones
4. Tengo conocimiento sobre Instagram
5. Tengo conocimiento sobre el uso de Instagram para negocios y comunicación de marca
6. Tengo conocimiento de cómo conseguir seguidores en Instagram
7. Conozco la estrategia de marketing en Facebook e Instagram.
8. Sé cómo establecer los objetivos y determinar los grupos objetivo en FB e Instagram
9. Sé cómo hacer un análisis de la competencia y cómo preparar un plan de medios.
10. Conozco las redes sociales de comunicación.
11. Sé cómo preparar imágenes para la comunicación en las redes sociales.
12. Sé cómo llegar a los grupos objetivo en Facebook e Instagram.
13. Sé cómo medir resultados en Facebook
14. Conozco hootsuite y otras plataformas para publicar contenido.
15. Sé tener conocimiento sobre la marca 24

16. Sé cómo monitorear las redes sociales
17. Tengo un conocimiento sobre Canva
18. Tengo conocimiento sobre el ChatFuel
19. Sé cómo configurar (publicidad, grupo objetivo, área, etc.) publicidad paga en Facebook
20. Sé cómo configurar (grupo objetivo, área, etc.) en publicidad paga en Instagram
21. Sé cómo establecer un presupuesto en publicidad paga en Facebook
22. Sé cómo establecer un presupuesto en publicidad paga en Instagram
23. Sé cómo preparar publicidad paga en Instagram

### **Conclusiones:**

El tema de Facebook e Instagram: hoy en día, las plataformas más conocidas en las redes sociales como Facebook e Instagram tienen un gran impacto en el desarrollo del comercio electrónico. La capacidad de navegar en las redes sociales es una habilidad valiosa importante para administrar un negocio y otro tema importante en el ciclo de formación del proyecto Flora. La formación fue exitosa y fue calificada como útil y aumentó significativamente su conocimiento del mundo de las redes sociales y la marca. Ciertamente, la mayoría de los participantes indicaron la capacidad de crear un perfil de negocios en Facebook como el aspecto más importante de la formación. La mayoría de ellos también apuntó a aprender los principios de Facebook e Instagram, tanto las reglas técnicas e informales, las tendencias en las redes sociales y su impacto en el comercio electrónico, la construcción de su propia marca y el desarrollo de su propia empresa.

### **IV. Entrenamiento en Praga**

#### **Tema: Gestión y Presupuesto**

**Fechas: 27.03.2019 - 31.03.2019 + formación en línea**

El último paso de 4 pasos en el proyecto, “Flora: Mujeres artesanas en toda Europa” fue diseñado de acuerdo con los objetivos principales de los proyectos, el análisis de la trayectoria profesional, el análisis de las necesidades de aprendizaje, las necesidades individuales de los participantes seleccionados en el proceso de reclutamiento. La formación se inició mediante métodos activos dirigidos a los aspectos básicos de la gestión del presupuesto y la gestión necesaria para administrar su propio negocio. La formación consta de 2 etapas: formación en el sitio y formación en línea.

Los principales temas de formación fueron:

- Gestión (exploración de la base de la gestión y búsqueda de la propia visión de la gestión de la empresa, conocer buenas características de la gestión, establecer objetivos en la estrategia de gestión)

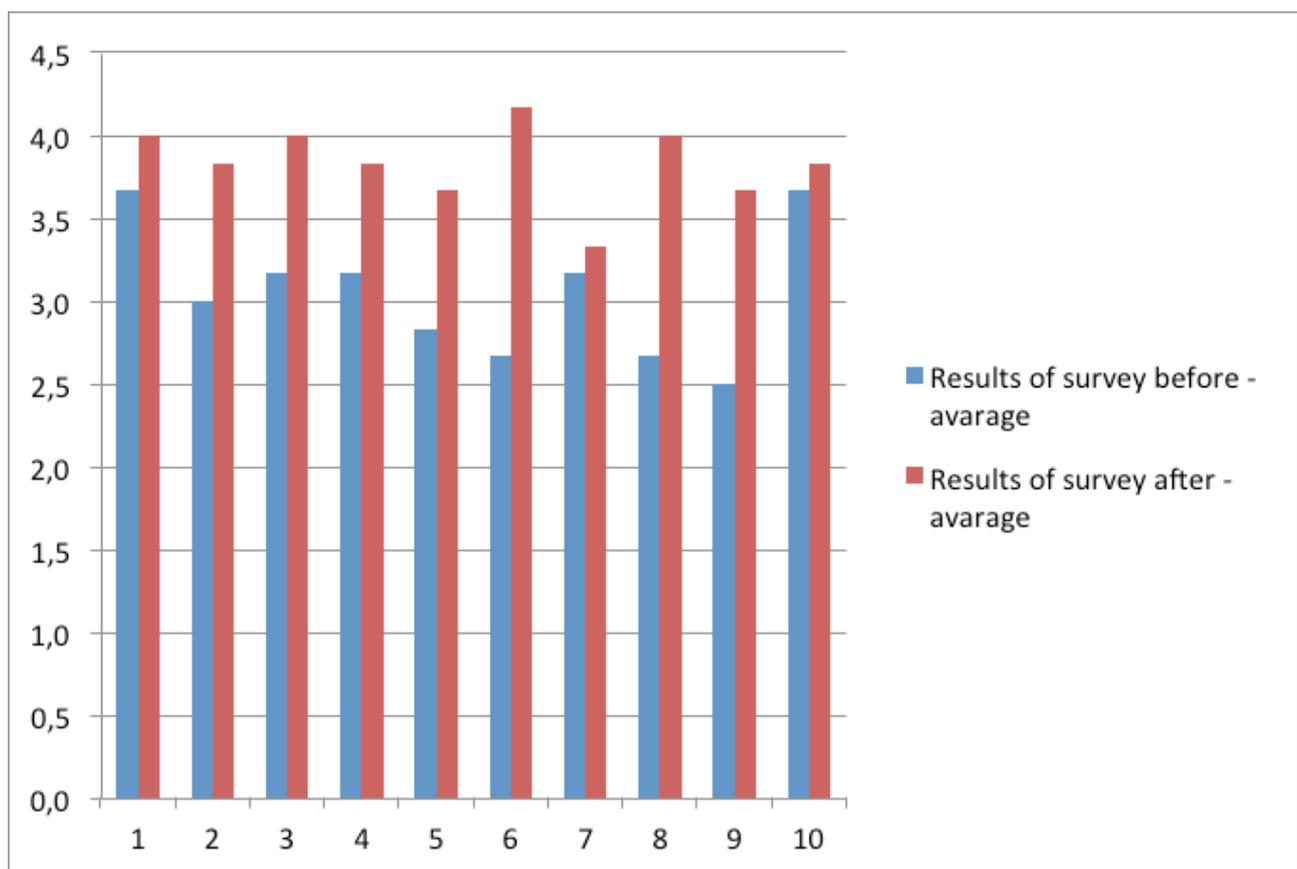
- Análisis en la gestión (Exploración del análisis FODA)
- Planificación anual en el propio negocio (mejores prácticas, estrategia e implementación)
- Rendimiento financiero

### Resultado e impacto en los participantes:

En general, hubo un aumento en el conocimiento y las habilidades para todos los participantes.

El mayor crecimiento se produjo en las siguientes áreas de conocimiento y habilidades. Todos los participantes respondieron que su capacidad de realizar un planeamiento anual, preparar el desempeño financiero y utilizar el análisis estratégico en la gestión (análisis FODA) ha crecido significativamente. El crecimiento promedio fue notable en áreas como el conocimiento sobre las características de una buena visión de la gestión, estableciendo objetivos en la gestión. El progreso más bajo que podemos definir es el aumento del conocimiento en la visión de la gestión propia y el conocimiento sobre la planificación anual.

### Comparación del promedio de respuestas a preguntas cerradas en el cuestionario



Preguntas:

1. Tengo conocimiento sobre la importancia de la visión en la gestión.

2. Tengo conocimiento de cuáles son las características de una buena visión en la gestión.
3. He definido y visualizado mi visión de mi propia gestión.
4. Conozco diferentes tipos de objetivos y su importancia en la gestión propia.
5. Tengo conocimiento sobre los métodos de análisis estratégico en la gestión (como el análisis FODA)
6. Sé cómo realizar un análisis FODA para mi propio negocio.
7. Tengo conocimiento sobre la planificación anual.
8. Sé cómo hacer una planificación anual para mi propio negocio.
9. tener cómo preparar el desempeño financiero

### **Conclusiones:**

El aumento de los conocimientos y habilidades referidos al tema de formación fue satisfactorio. En general, los participantes aumentaron en todos los temas de formación. El tema de la formación fue muy importante y fue un desafío para algunos participantes que nunca lideraron los negocios. Admiten que temen los temas financieros y el análisis estratégico, temas que nunca trataron y de los que nunca habían oído hablar. A menudo, crear obras de arte era una actividad de pasatiempo en la que las ganancias no eran motivación. A veces, el desafío y el dilema es abandonar el arte que creamos a favor del arte ordenado por los destinatarios. Muchos de ellos se encuentran actualmente en una etapa de transición, desde donde la práctica del arte sin fines de lucro ingresa al mundo de las ventas, que se rige por otras leyes. Los conocimientos adquiridos durante la formación, como admitieron los participantes, se utilizarán para administrar su propio negocio. Algunos de ellos en preguntas abiertas admitieron que quieren ir a su propio negocio, lo que confirma que el conocimiento transferido sobre la administración de la compañía y el presupuesto de la compañía ha reducido sus temores sobre dar un paso adelante. Esta es la última formación que cierra el ciclo de formación integral para los participantes del proyecto Flora.

### **3.2.1. Historias de éxito**

El proyecto Flora, como cualquier proyecto de movilidad, trae muchos beneficios tanto en el ámbito profesional como personal. Las participantes en el proyecto Flora tuvieron la oportunidad de fortalecer las competencias blandas, el espíritu empresarial, las competencias digitales y aprender las nuevas herramientas necesarias para el desarrollo de la empresa, es decir, el comercio electrónico y las habilidades de las TIC, el poder del marketing en las redes sociales en la construcción de marca y el aumento de las ventas. así como gestión de empresas y presupuestos. La participación en el proyecto, como admiten la mayoría de los participantes, proporcionó mucha inspiración, intercambio intercelular e intercambio de experiencias con artistas de otros países, lo que le da una mayor dimensión a esta experiencia y si es más valiosa y significativa.

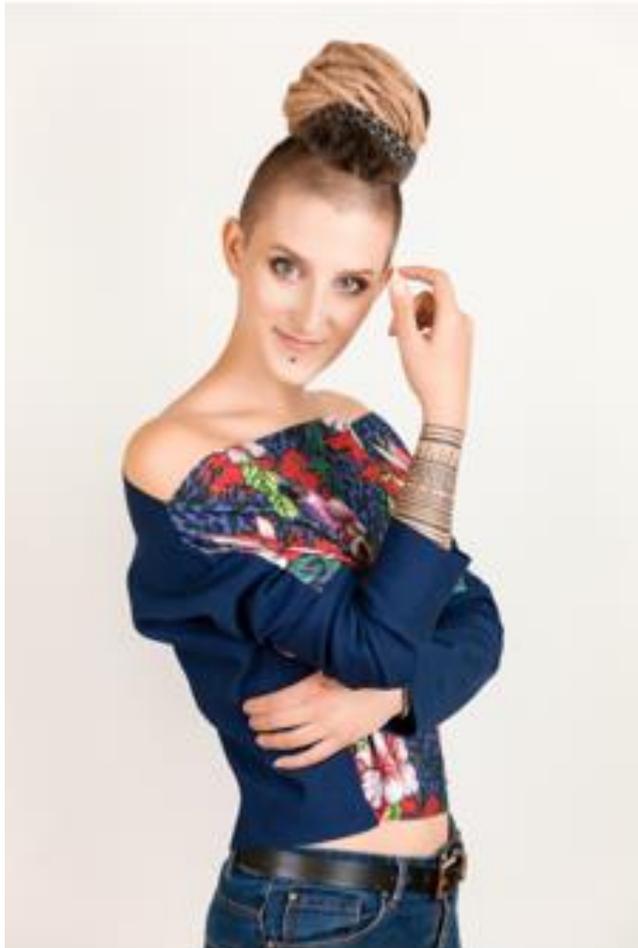
Los participantes confirman la enorme efectividad del apoyo brindado en el proyecto y alientan la participación en proyectos Erasmus Plus.

A continuación, se presentan historias de éxitos de algunos participantes:

## **Natalia Klinowska – participant, Poland**

*"My name is Natalia Klinowska. I studied Design at the Lodz University of Technology.*

*I lived in Lodz since my birth, after many years I moved to the place where I*



*always dreamed - to the mountains. I set up a company in the Jizera Mountains and I do tailor-made sewing. My favorite handicraft techniques are knitted crochet and knitting. I try to treat it as a hobby, but in the Muslibymusli collection you will also see winter accessories in all the colors of the rainbow :)*

*Participation in the "Flora Handmade" project, which is dedicated to women, allowed me to believe in myself and spread my wings. I have been dealing with handicrafts for over 10 years, but only now did I find courage and in the*

*project I received knowledge and tools to open my own company. Shortly after the first meeting in Valencia, I released the first collection, then for a year I acted as Unregistered Business Activity (because we have recently been able to test my ideas in this way!), And after 12 months I had to register the company, because sales increased so: )*

*Each meeting in the project brought with it powerful substantive knowledge, but also practical experience. I immediately tried to implement them, but also look deeper, which I would like to encourage all women to do! Believe in yourself!*



*¡Busque un programa para usted: ¡los proyectos Erasmus Plus ofrecen grandes oportunidades!*



### **Agnieszka Wójtowicz - participante, Polonia**

*"Es un pájaro colorido, aunque no está asociado con el grito de la selva, sino con la paz y la armonía"*

*Así es como me describió mi colega del trabajo, que inspiré para actuar y crear sus joyas. Mi nombre es Agnieszka Wójtowicz trabaja en una corporación, y "me rindo después de horas de mi pasión: creo joyas, ganchillo en el cuello, renuevo muebles y pintura. Terminé la sastrería escolar, en la que aprendí a dar a las telas una nueva vida y una nueva aplicación.*

*Me fascinan los colores: el juego de colores y la penetración mutua. Me gusta infectar a otros con mi pasión e inspirarme a actuar e implementar sus planes. El arte de crear algo nuevo me da alegría y fuerza para superar las dificultades de la vida.*

*La confirmación de mi tesis de que los sueños se hacen realidad es mi participación en el proyecto ", que ha fortalecido enormemente la confianza, la fe en sus habilidades y capacidades. Las reuniones con mujeres para quienes el arte y el diseño son clave son momentos y viajes conjuntos invaluable. El intercambio de experiencia , ideas e inspiraciones han hecho mucho en mi cambio de desarrollo y*

*progreso tremendo. Desarrollar tus propias alas en la creación de nuevos proyectos es un efecto de reuniones creativas y capacitación entre personas enfocadas en la creación. La participación en la capacitación amplió mi conocimiento, aprendí a aparecer en redes sociales, creé mi página en FB, comencé a crear joyas usando*

*diferentes técnicas, mezclando la técnica de soutache con ganchillo. La fotografía de mis obras me fascinó, veo lo importante que se hace cada elemento a mano. Creación, selección de materiales, colores y exhibición de "obras de arte" propias. La combinación de todos los elementos causó más interés en mi trabajo. Gracias al proyecto, conocí personas fantásticas, especialmente mujeres que comparten una pasión por la creación y creí que los milagros suceden.*

### **3.3 Consideraciones**

El trabajo de artesanas actuales con las oportunidades de comercio electrónico e internet puede convertirse en una fuente de ingresos para muchas mujeres.

Hay muchos conocimientos para hacer esto sostenible. Algunas mujeres se desaniman por esta complejidad. La posibilidad de reunirse con otras mujeres para la formación entre pares podría apoyar la superación de este obstáculo. Además, las leyes de algunos países europeos, entre ellos, son muy diferentes. Las artesanas que desean iniciar una microempresa tienen más oportunidades en países donde los impuestos tienen menos impacto. El sector no es muy regular y a menudo se convierte en un contenedor para el trabajo ilegal.

Los partidos políticos podrían apoyar al sector facilitando el acceso a formación / mentoría específica y regulando el sector con leyes específicas útiles para facilitar la transición a la microempresa.

Sería útil apoyar al sector con acciones de mentoría.

Además, se debe involucrar a los encargados de formular políticas para facilitar esto. Es una manera de apoyar la igualdad de género, en respuesta al desempleo femenino y a favor de políticas de equilibrio trabajo-familia.



A WISE WOMAN KNOWS HER LIMITS  
BUT AN INTELLIGENT ONE KNOWS  
SHE DOESN'T HAVE ANY.

Marlyn Monroe

---