

CONSULTORES  
ETNCC, S.R.L.



@ConsultoresETNCC | www.consultores.com.do



e-Book

## “TRANSFORMA TU EMPRENDIMIENTO: DEL PLAN A LA ACCIÓN”

REALIZADO POR

**DR. LUIS MANUEL CRUZ CANARIO, PHD.**

CONSULTOR EN EDUCACIÓN Y TECNOLOGÍAS

**GRATIS  
FREE**

 [ConsultoresETNCC@gmail.com](mailto:ConsultoresETNCC@gmail.com)

 [www.consultores.com.do](http://www.consultores.com.do)

 +1-809-204-5486 | +1-809-975-3134 | +1-809-354-6462

 @Lcruzcanario



## e-Book “TRANSFORMA TU EMPRENDIMIENTO: DEL PLAN A LA ACCIÓN”



### Contenido

■ e-Book “TRANSFORMA TU EMPRENDIMIENTO: DEL PLAN A LA ACCIÓN” .....	2
Introducción.....	3
Descripción del Webinar.....	3
Objetivo General.....	4
Objetivos Específicos .....	4
1. La importancia de la planificación estratégica .....	4
Ejemplo gráfico: .....	4
2. De la visión al plan operativo.....	5
Ejemplo práctico: .....	5
3. Formación de equipos de ventas de alto rendimiento.....	6
Recomendaciones prácticas: .....	6
Gráfico: .....	6
4. Taller aplicado: Estructura tu plan de acción.....	7
Plantilla de ejemplo: .....	7
5. Estrategias de marketing efectivas .....	7
Datos Académicos.....	9

Datos Financieros .....	9
Información de Contacto .....	9



## Introducción

En el competitivo mundo del emprendimiento, pasar de una idea inspiradora a un negocio rentable requiere más que entusiasmo: demanda planificación, estrategia y ejecución disciplinada.

Este webinar ofrece a los emprendedores las herramientas necesarias para convertir su visión en resultados tangibles.

A través de metodologías prácticas, ejemplos reales y ejercicios aplicados, los participantes aprenderán a estructurar su plan de acción, fortalecer sus equipos y potenciar su capacidad de gestión empresarial.

eConsultoresETNCC | [www.consultores.com.do](http://www.consultores.com.do)

## Descripción del Webinar

El Webinar “**Transforma tu Emprendimiento: Del Plan a la Acción**” combina teoría, práctica y análisis de casos reales para guiar a los participantes desde la conceptualización del negocio hasta la implementación efectiva de estrategias operativas y comerciales.

Se trabaja con el enfoque *Business Model Canvas* y herramientas ágiles que facilitan la creación de modelos de negocio sostenibles, medibles y escalables.

## Objetivo General

Desarrollar en los participantes las competencias necesarias para transformar sus ideas de negocio en proyectos operativos sostenibles, mediante la aplicación de herramientas de planificación estratégica y gestión efectiva de equipos.

## Objetivos Específicos

1. Comprender la importancia de la planificación estratégica en el desarrollo empresarial.
2. Traducir la visión emprendedora en planes operativos concretos y alcanzables.
3. Diseñar estructuras de equipos de ventas de alto rendimiento.
4. Aplicar el modelo Canvas para estructurar planes de acción personalizados.
5. Analizar estrategias de marketing efectivas para el crecimiento empresarial.

### 1. La importancia de la planificación estratégica

Toda empresa exitosa inicia con una visión clara, pero se sostiene con una planificación efectiva.

La planificación estratégica permite definir objetivos medibles, recursos necesarios y plazos realistas.

Sin un plan, el emprendimiento se vuelve reactivo; con un plan, se vuelve proactivo y orientado al logro.

#### Ejemplo gráfico:

Pirámide de planificación: *Visión → Objetivos → Estrategias → Acciones → Resultados*.



## 2. De la visión al plan operativo

Pasar del sueño al hecho implica organizar las ideas bajo un modelo de negocio coherente.

El **Canvas de Osterwalder y Pigneur (2010)** es una herramienta que permite visualizar los nueve elementos clave del negocio:

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

### Ejemplo práctico:

Un emprendedor que desea lanzar una marca de postres saludables define su propuesta de valor: “postres bajos en azúcar con ingredientes locales”, su segmento objetivo y canales de venta digital.



### 3. Formación de equipos de ventas de alto rendimiento

El éxito del plan depende de las personas que lo ejecutan.

Los equipos de ventas deben construirse sobre tres pilares: comunicación efectiva, motivación y objetivos medibles.

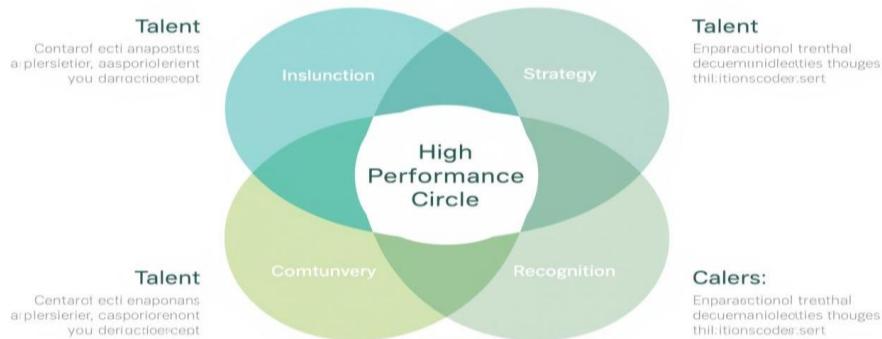
**Recomendaciones prácticas:**

- Establece metas SMART (específicas, medibles, alcanzables, relevantes y temporales).
- Fomenta la colaboración y el aprendizaje continuo.
- Usa tableros digitales (Trello, Notion, Monday) para seguimiento de metas.
- Reconoce los logros del equipo para fortalecer el compromiso.



**Gráfico:**

Círculo de alto rendimiento = *Talento + Comunicación + Estrategia + Reconocimiento*.



## 4. Taller aplicado: Estructura tu plan de acción

Durante el webinar, los participantes desarrollarán una hoja de ruta práctica que incluye:

- 1. Definición de objetivos SMART.**
- 2. Asignación de recursos humanos y materiales.**
- 3. Cronograma de actividades.**
- 4. Métricas de evaluación del avance.**

Plantilla de ejemplo:

Objetivo	Responsable	Fecha límite	Indicador de éxito
<b>Lanzar prototipo del producto</b>	Equipo de desarrollo	20/11/25	Producto funcional validado
<b>Incrementar ventas en 10%</b>	Equipo comercial	30/11/25	Reporte mensual de ventas
<b>Crear campaña digital</b>	Equipo marketing	15/11/25	Alcance + engagement en RRSS

## 5. Estrategias de marketing efectivas

El marketing moderno combina creatividad y análisis.

Para un emprendimiento emergente, se recomienda iniciar con herramientas accesibles:

- Uso de redes sociales (Instagram, TikTok, LinkedIn).
- Publicidad segmentada por intereses.
- Estrategias de *storytelling* y contenido auténtico.
- Colaboraciones o alianzas con microinfluencers locales.

**Ejemplo gráfico:**

Embudo de marketing: *Atracción* → *Conversión* → *Venta* → *Fidelización*.



#### Bibliografía (APA 7<sup>a</sup> edición)

- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. Wiley.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*. Wiley.
- Sinek, S. (2009). *Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action*. Penguin Books.

## Datos Académicos

**Curso:** Webinar: *Transforma tu Emprendimiento: Del Plan a la Acción*

**Fecha:** Miércoles 5 de noviembre de 2025

**Horario:** 7:30 p.m. – 8:00 p.m.

**Facilitadora:** MA. Gleiris Carela

**Duración:** 30 minutos (modalidad sincrónica vía Zoom)

**Precio:** Gratis. Si desea el certificado digital, acceso a la grabación y Guía Digital, solo pagaría RD\$ 499.00 o US\$ 7.99

## Datos Financieros

**Cuentas bancarias disponibles:**

**Banco:** Scotiabank República Dominicana

- Número de Cuenta: 29504011588
- Tipo de Cuenta: Ahorro
- Beneficiario: Luis Manuel Cruz Canario

**Banco:** BHD

- Número de Cuenta: 04013700023
- Tipo de Cuenta: Corriente
- Beneficiario: Luis Manuel Cruz Canario

## Información de Contacto

-  Teléfonos y WhatsApp: +1-809-975-3134 | +1-809-354-6462 | +1-809-204-5486
-  Correos: ConsultoresETNCC@gmail.com | Lcruzcanario@gmail.com
-  Página web: [www.consultores.com.do](http://www.consultores.com.do)
-  Redes sociales: [@ConsultoresETNCC](https://www.instagram.com/@ConsultoresETNCC)

eConsultoresETNCC | [www.consultores.com.do](http://www.consultores.com.do)