



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



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”



Webinar: Transforma tu Emprendimiento: Del Plan a la Acción


Taller: Del Plan a la Acción

100% Virtual

¡Gratis!

WhatsApp:
+1 (809) 204-5486

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.

@ConsultoresETNCC | 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.

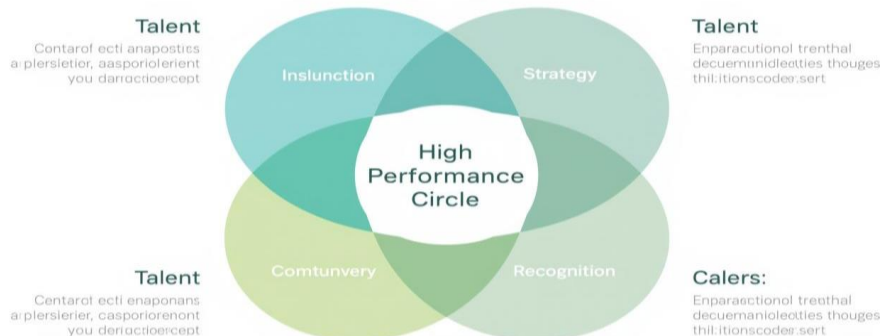
Recomendaciones prácticas:

- 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
Lanzar prototipo del producto	Equipo de desarrollo	20/11/25	Producto funcional validado
Incrementar ventas en 10%	Equipo comercial	30/11/25	Reporte mensual de ventas
Crear campaña digital	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 7ª 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.

©ConsultoresETNCC | www.consultores.com.do

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

📱 Redes sociales: [@ConsultoresETNCC](https://www.instagram.com/ConsultoresETNCC)