

MEVAK



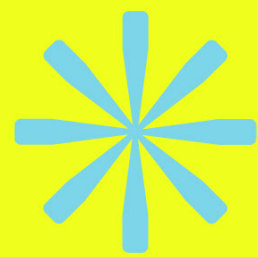
CONSEJO PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS

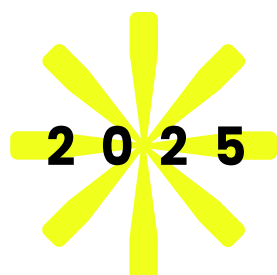


KIT PARA EMPREENDEDORAS



Herramientas **MEVAK** para
impulsar tu perfil profesional





MEVAK



MEVAK es una comunidad creada para acompañar, inspirar y empoderar a las mujeres administradoras en su camino profesional y personal. Creemos que cada mujer tiene un valor único que aportar al mundo, y que cuando compartimos experiencias y herramientas, podemos transformar ideas en realidades con propósito. Emprender no es un camino lineal: está lleno de retos, aprendizajes y decisiones que requieren claridad y confianza. Por eso es fundamental contar con herramientas que ayuden a aterrizar ideas, conectar con el propósito y comunicar el valor de lo que hacemos. Más que fórmulas rígidas, se necesitan recursos prácticos que permitan dar forma a los sueños y convertirlos en proyectos sostenibles.

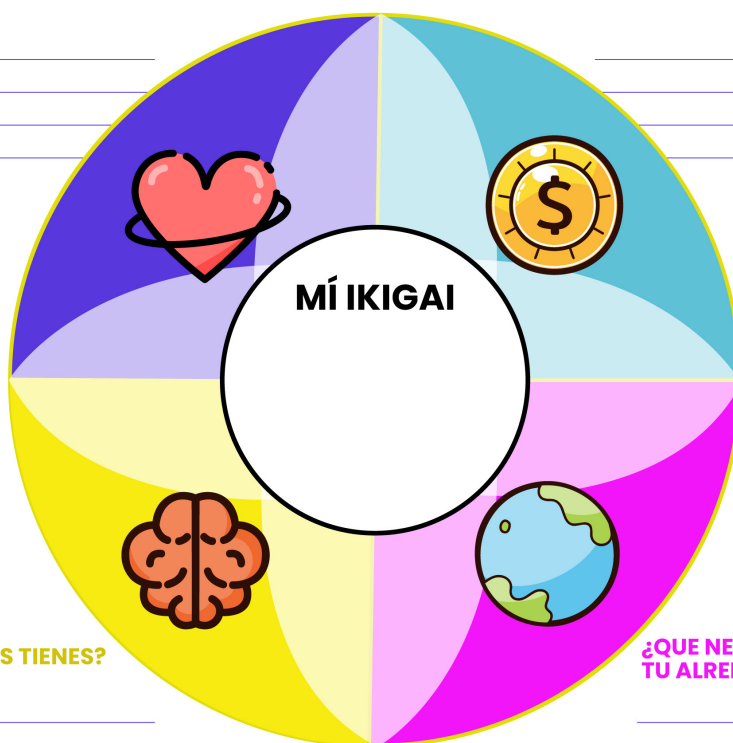
El Kit de herramientas para emprendedoras MEVAK nace precisamente con esa intención. Aquí encontrarás plantillas, ejercicios y guías que te ayudarán a descubrir tu IKIGAI, conectar tu propósito con tu negocio, diseñar tu pitch en un minuto, entender mejor a tu cliente ideal y aprender de las historias de otras mujeres que también han decidido dar este paso.

Nuestro objetivo con este kit es simple pero profundo: que cada emprendedora se sienta acompañada en sus primeros pasos, cuente con recursos prácticos para fortalecer su proyecto y, sobre todo, se atreva a creer en el valor de lo que puede construir.

MINI GUÍA IKIGAI PARA EMPRENDEDORAS

¿QUÉ TE APASIONA?

¿CUÁL ES EL VALOR?



¿QUÉ HABILIDADES TIENES?

¿QUE NECESIDADES VES A TU ALREDEDOR?

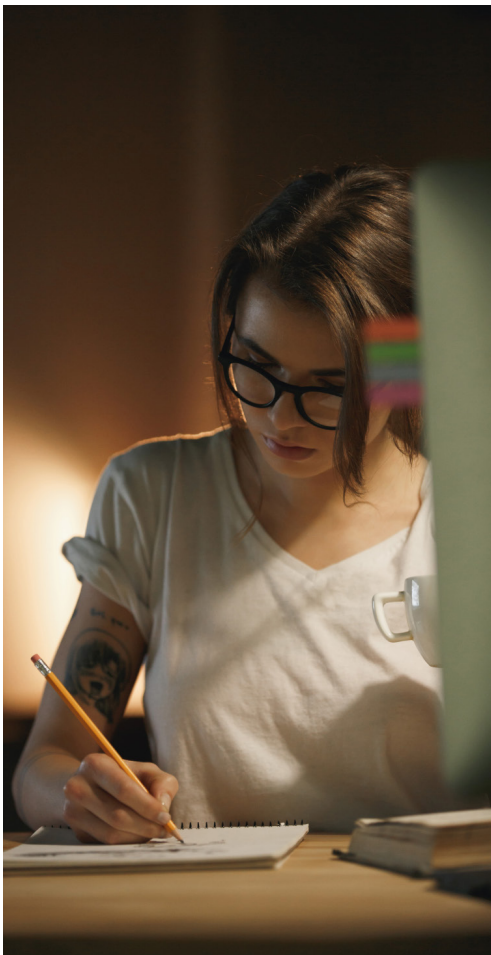
Un emprendimiento sólido nace de la conexión entre lo que amas, lo que sabes hacer, lo que genera impacto y lo que puede darte sostenibilidad. El IKIGAI, una filosofía japonesa que significa “razón de ser”, te ayuda a encontrar esa intersección. Este módulo es una invitación a reflexionar sobre tu propósito y a darle raíces profundas a tu proyecto.

El concepto japonés del IKIGAI se traduce como “la razón de ser” o “la razón para vivir”. Es un cruce entre la pasión, la vocación, la profesión y la misión. Para una emprendedora, encontrar tu IKIGAI es la clave para construir un negocio que no solo sea rentable, sino que también sea profundamente significativo y sostenible.



¿PARA QUÉ SIRVE?

El IKIGAI es una brújula personal que ayuda a las emprendedoras a entender si su proyecto está alineado con lo que realmente importa. No es solamente un ejercicio teórico, sino una forma de asegurarte de que tu negocio no nazca de la improvisación o de la moda, sino de una conexión profunda contigo misma. Al trabajarlo, no solo defines la esencia de tu emprendimiento, también refuerzas tu confianza en que vas por un camino con propósito.



IKIGAI es tu brújula: conecta lo que amas, lo que sabes hacer y lo que genera impacto para tu vida.

¿CUÁNDO USARLA?

Este ejercicio es especialmente útil en tres momentos:

1

Antes de empezar

Si tienes varias ideas de negocio y no sabes por cuál decidirte, el IKIGAI te permitirá priorizar aquella que combina mejor tu pasión, tus talentos y la posibilidad de generar ingresos.

2

En medio del camino

Tal vez ya emprendiste y sientes que tu proyecto perdió fuerza o te está drenando energía. Revisar tu IKIGAI puede ayudarte a reconectar con el sentido de lo que haces y descubrir qué ajustes necesitas.

3

Al tomar decisiones clave

Cuando llega el momento de elegir si expandes, cambias de producto o incluso si buscas socios, volver a tu IKIGAI te permitirá evaluar si esas decisiones respetan tu propósito o te alejan de él.



INSTRUCCIONES PASO A PASO



Dibuja el diagrama de cuatro círculos que se cruzan

Si lo prefieres, imprime la plantilla incluida en el kit.



Trabaja cada círculo con calma



Lo que *amas*: escribe actividades que disfrutas al punto de perder la noción del tiempo. Pueden ser creativas, analíticas o sociales.



En lo que eres buena: piensa en habilidades que los demás reconocen en ti, desde la organización hasta el liderazgo.



Por lo que te pueden pagar: anota servicios o productos que la gente estaría dispuesta a comprar y que se relacionan con lo que ofreces.



Lo que el mundo necesita: reflexiona sobre problemas sociales o comunitarios que quisieras ayudar a resolver.



Analiza las intersecciones

Observa qué aparece en común entre las respuestas. Por ejemplo: si lo que amas y lo que eres buena coinciden, ahí está tu pasión; si lo que eres buena y por lo que pagan se cruzan, ahí tienes una vocación.



Escribe en el centro tu IKIGAI

Formula una frase clara que lo sintetice, como si fuera un lema para tu vida y tu negocio.



Ejemplo: “Yo ayudo a mujeres emprendedoras a organizar sus negocios con herramientas simples de gestión, porque creo que la claridad genera libertad.”

EJEMPLO APLICADO

Imagina a Laura, administradora que acaba de graduarse. Ella escribe en Lo que ama “diseñar experiencias creativas” y en Lo que es buena “comunicar y conectar con la gente”. En Lo que le pagan anota “gestión de redes sociales” y en Lo que el mundo necesita apunta “dar visibilidad a emprendimientos pequeños que no saben cómo llegar a su audiencia”.

Cuando observa el centro de su diagrama, Laura descubre que su IKIGAI es:

“Ayudo a emprendedoras locales a crecer en redes sociales con estrategias creativas, porque creo que las pequeñas marcas merecen ser visibles y reconocidas.”

Ese ejercicio no solo le dio claridad, también reforzó su confianza en que su negocio no es solo un trabajo, sino una forma de aportar al mundo.

El IKIGAI no es un papel que llenas una sola vez y guardas en un cajón. Es una brújula que puedes consultar cada vez que lo necesites, porque tu vida y tu negocio evolucionan. Revisa tu IKIGAI en cada etapa importante y recuerda: cuando lo que amas, lo que sabes hacer, lo que el mundo necesita y lo que te da ingresos se encuentran, estás en el camino correcto.



LIENZO “CONECTA TU PROPÓSITO CON TU NEGOCIO”



NECESIDAD REAL DE TU CLIENTE

¿Cuál es la necesidad real de tu cliente que quieres satisfacer?



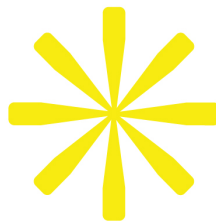
EL PROBLEMA QUE RESUELVES

¿Qué problema específico resuelves?



TU EXPERIENCIA PERSONAL

¿Cómo se relaciona este problema con tu historia personal o profesional?



TU DIFERENCIAL ÚNICO

¿Qué hace que tu solución sea diferente y especial?

Cada idea de negocio necesita anclarse en la realidad y, al mismo tiempo, estar inspirada por lo que llevas dentro. Este lienzo te ofrece una estructura simple para conectar necesidad, problema, experiencia y diferencial. Aquí podrás poner en palabras cómo tu historia personal puede transformarse en una propuesta de valor clara y poderosa.

¿CUÁNDO UTILIZARLA?



En los inicios. Cuando tienes una idea de negocio que parece inspiradora, pero todavía no sabes cómo aterrizarla en una propuesta clara.

Al redefinir. Si tu proyecto ya funciona, pero no estás segura de que responda a un problema real, este lienzo te permite repensar y ajustar tu dirección.

En mentorías y talleres. Es ideal para sesiones con acompañamiento, porque facilita compartir tu idea y recibir retroalimentación.

INSTRUCCIONES PASO A PASO

1

BLOQUE 1

Necesidad real

Escribe qué necesidad de tu cliente quieres atender. Ejemplo: “necesita apoyo para organizar sus finanzas”.

2

BLOQUE 2

Problema específico

Define con claridad el dolor de tu clienta. Ejemplo: “siente ansiedad porque nunca sabe cuánto puede gastar”.

3

BLOQUE 3

Experiencia personal

Cuenta por qué tú puedes abordar ese problema. Ejemplo: “yo misma viví esa ansiedad y estudié finanzas para superarla”.

4

BLOQUE 4

Diferencial único

Define qué hace que tu solución sea distinta. Ejemplo: “acompañó con un enfoque emocional y práctico, no solo técnico”.

EJEMPLO APLICADO

María quiere emprender como coach financiera. Completa su lienzo:



Necesidad real:

Mujeres que quieren sentirse tranquilas con su dinero.



Problema específico:

muchos sienten culpa y desorden con sus gastos.



Experiencia personal:

María pasó por lo mismo y se certificó en finanzas personales.



Diferencial:

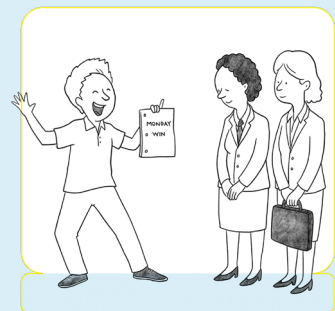
Combina finanzas con bienestar emocional.

Así, su idea deja de ser solo “dar asesorías” y se convierte en un proyecto auténtico y diferenciado.

Tu historia no es un detalle, es tu mayor fortaleza. Este lienzo te ayuda a descubrir cómo lo que viviste puede transformarse en un negocio con propósito y valor para otros.

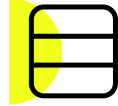


PLANTILLA DE ELEVATOR PITCH

01**GANCHO****02****MENSAJE CENTRAL****03****CIERRE EMOCIONAL**

Explicar tu emprendimiento en un minuto puede parecer un reto enorme, pero también es una oportunidad única para inspirar, emocionar y generar confianza. Esta plantilla te guía en tres pasos sencillos para que tu mensaje sea claro, auténtico y memorable, ya sea frente a un inversionista, un cliente potencial o en un encuentro casual.

¿PARA QUÉ SIRVE?



Esta plantilla es una guía para construir un “Elevator Pitch” efectivo. Te ayuda a comunicar la esencia de tu proyecto de manera concisa y memorable en tan solo 1 minuto. Es ideal para cuando tienes una oportunidad única de presentarte a inversionistas, clientes potenciales o colaboradores en un breve encuentro.

¿CUÁNDO UTILIZARLA?

Utiliza este modelo en eventos de networking, reuniones casuales, o incluso para practicar cómo describir tu negocio de forma clara y emocionante. Un buen pitch es el primer paso para abrir puertas y generar interés en tu emprendimiento.

INSTRUCCIONES PARA CONSTRUIR UN DISCURSO CONTUNDENTE Y PODEROSO



PASO 1

El Gancho

(Inicio con Pregunta)

Comienza con una pregunta poderosa que capte la atención y conecte directamente con la necesidad de tu audiencia. Hazlos reflexionar sobre un problema común que tu negocio resuelve.



Ejemplo:

¿Te ha pasado que...?

PASO 2

La honestidad

(Mensaje central)

Sé honesta y directa. En 30-45 segundos, explica quién eres, qué haces y cómo resuelves el problema. Evita la jerga y usa un lenguaje simple. Conecta tu solución con el problema planteado en el paso 1.



Escribe aquí tu mensaje:

PASO 3

La emoción

(Cierre emocional)

Cierra con un toque emocional. Describe el impacto o el valor que tu producto o servicio crea. ¿Cómo se sentirán tus clientes después de usarlo?

Tu pitch es la llave que abre puertas. Cuando logras transmitir tu esencia en pocas palabras, conviertes una conversación casual en una oportunidad de crecimiento.



Mi pasión es [escribe o habla sobre tu pasión], por eso creé [habla sobre tu negocio] para que tú puedas [habla de los beneficios emocionales de tu producto].

PERFIL DE CLIENTE

No se puede emprender sin comprender a quién quieres llegar. El perfil de cliente es un ejercicio de empatía que te ayudará a darle rostro, emociones y necesidades a tu audiencia. Con esta herramienta podrás ponerte en sus zapatos y diseñar soluciones que respondan de verdad a su vida cotidiana.



¿PARA QUÉ SIRVE?

Este perfil es un retrato de tu cliente ideal. No es un dato estadístico ni un número en un Excel: es una mujer real, con sueños, frustraciones y motivaciones. Al crear este perfil, practicas la empatía y diseñas tu negocio desde la perspectiva de quien lo usará.



¿CUÁNDO UTILIZARLA?



En el diseño inicial

Antes de lanzar tu producto, para asegurarte de que responde a alguien específico.



Al ajustar estrategias

Cuando tus ventas no están funcionando, el perfil te muestra si realmente conoces a tu audiencia.



En comunicación

Si tu mensaje no conecta, el perfil te recuerda cómo piensa y siente tu cliente ideal.

INSTRUCCIONES PASO A PASO

- 1 Dibuja la silueta de tu cliente o usa la plantilla incluida.
- 2 Completa sus datos básicos: edad, contexto, estilo de vida.
- 3 Escribe sus intereses y lo que más valora.
- 4 Identifica sus frustraciones y emociones negativas.
- 5 Define cuánto estaría dispuesta a pagar y por qué.
- 6 Anota frases típicas que ella diría, para captar su voz auténtica.

EJEMPLO APLICADO



Carolina, 32 años, madre de un niño pequeño, es la cliente ideal de un servicio de planificación de tiempo. Su perfil: busca equilibrio entre familia y negocio, se frustra porque “no me alcanza el día”, y estaría dispuesta a pagar por una asesoría práctica y corta que le dé soluciones inmediatas. Al conocer este perfil, la emprendedora que lo diseñó pudo ajustar su servicio en sesiones breves y efectivas, que conectaron mucho mejor con su mercado.

Cuando ves a tu cliente como una persona con rostro, voz y emociones, tu negocio deja de ser un producto y se convierte en una solución que realmente transforma vidas.



**Porque emprender
no es solo crear
un producto o un
servicio, es crear
futuro.**

**Y el futuro empieza
cada vez que dices:
sí, me la creo.**

Emprender es un viaje lleno de incertidumbres, aprendizajes y pequeños triunfos que, paso a paso, construyen un camino único. Ninguna emprendedora nace con todas las respuestas: se aprende en la práctica, en los errores y en la capacidad de levantarse una y otra vez.

El Kit de herramientas para emprendedoras Mevak fue creado pensando en eso: en darte un mapa que no te diga exactamente qué camino recorrer, pero sí cómo orientarte en medio de las preguntas y los retos. Aquí encontrarás un faro cuando necesites reconectar con tu propósito (IKIGAI), una estructura clara para aterrizar tu idea (Lienzo), una voz fuerte y memorable para comunicar (Pitch), la empatía para entender a quién sirves (Perfil de cliente) y, sobre todo, una comunidad que te sostiene e inspira (Banco de Pitch).

Estas herramientas son como piezas de un rompecabezas: cada una funciona por sí sola, pero juntas forman una imagen más grande, la de una mujer que se atreve a creer en su proyecto y en su valor. No están diseñadas para darte fórmulas rígidas, sino para invitarte a mirarte hacia dentro, escuchar tu historia y convertirla en un motor de acción.

Recuerda: tu emprendimiento es más que un negocio. Es la suma de tu experiencia, tus valores, tus sueños y tu manera de transformar el mundo. Tal vez hoy sea un boceto, mañana una primera venta, y en unos años un proyecto consolidado que inspire a otras.

En MEVAK creemos en el poder de la comunidad: cada vez que una mujer se atreve a emprender, abre camino para muchas más. Por eso, este kit no termina aquí. Llévalo contigo, repásalo cuando lo necesites, compártelo con otras y deja que cada herramienta se convierta en un recordatorio de lo que eres capaz de construir.



MEVAK

Un ebook de



CONSEJO PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS