

**EMPRENDE**

GUÍA PARA TU CRECIMIENTO

*ya*



TOLUCA  
CAPITAL

*Sé un líder de  
alto nivel*



# Qué es una North Star Metric y por qué deberías tener una en tu compañía

Cada vez son más las empresas que utilizan métricas North Star para centrarse en un objetivo. Si en una misma organización los equipos plantean objetivos diferentes, eso dificultará el trabajo, por eso, es primordial que todos los equipos de una empresa avancen con la misma North Star Metric. A continuación te explicamos qué es una North Star Metric y por qué toda tu empresa debería tenerla clara.

La North Star Metric es un concepto que ha ido surgiendo en los últimos años en empresas de Silicon Valley. Esta métrica es el indicador que mejor captura el valor central que los productos y servicios de cada negocio ofrece a los clientes.

Es muy importante optimizar los esfuerzos de una empresa para hacer crecer esta métrica e impulsar su crecimiento sostenible en toda la base de clientes.

Para descubrir la North Star Metric, se ha de comprender el valor que obtienen los clientes más leales al usar un producto. Pueden haber más de una NSM que funcione pero es muy recomendable simplificarla a una.

Todos los departamentos de una organización juegan un papel importante en la entrega de valor a los clientes. En el caso de los equipos de marketing y ventas, tratan de atraer nuevos clientes al embudo; y, equipos como producto y atención al cliente juegan también un papel clave para garantizar que los clientes potenciales puedan experimentar el valor principal del producto. Para poder coordinar estos equipos y que acaben trabajando juntos es importante definir una métrica que les una con un objetivo común.

Una vez ya esté decidida la métrica estrella, es importante documentar todas las variables que trabajan juntas para poder mover esa métrica. Normalmente, las variables incluyen partes del ciclo de vida del cliente como nuevos registros del usuario, nuevas activaciones, entre muchos más.



## Utilizar una NSM le da a la empresa:

- Claridad y alineación sobre lo que el equipo de producto necesita para optimizar y para saber qué puede cambiar
- Comunica el impacto y el progreso de las organizaciones de productos al resto de la empresa.
- El producto rinde cuentas de un resultado.

Una North Star Metric es la clave del éxito para una empresa. Define la relación entre los problemas del cliente que los trabajadores tratan de resolver y los ingresos que el negocio pretende generar con hacerlo.





# Las 4Cs del profesional digital

## las claves de un líder de alto nivel

Si analizamos brevemente la situación, a día de hoy tenemos acceso a una cantidad de información mayor de la que podríamos imaginar; es lo que podemos llamar la democratización de la información. En un mundo así, lo último que necesita un directivo para su preparación es más información. Por ello, el foco está en qué sentido le dan los profesionales digitales a los datos, es decir, qué información discriminan entre lo que es o no importante, alcanzado otro nivel: discernir entre lo que es o no es verdad.

Estamos inundados de información, y ni siquiera aquellos que tienen que censurarla o filtrarla pueden hacerlo. Tendencias como las deepfakes ponen a los profesionales en una situación nueva en la que tendrán que aprender cómo filtrar la información falsa, y cómo reaccionar a ella en caso de que tenga un impacto para sus organizaciones.

Parece, por tanto, que disponer de más información no es el objetivo de adaptación para el futuro de un profesional digital.

Además, no tenemos ni idea de cómo serán nuestros países para el año 2050. No sabemos qué reglas regularán las relaciones entre personas, organizaciones, empresas y países. En un contexto en el que la velocidad del cambio se produce de forma exponencial, saber hacer algo muy específico puede ser hoy una ventaja importante para un profesional, pero mañana puede ser irrelevante. ¿Apocalipsis? No, llanamente incertidumbre.

Así pues, si la información es abundante y las competencias específicas cambian muy rápidamente, ¿qué es aquello en lo que un profesional digital debería focalizarse? Muchos expertos dicen que los profesionales de la era digital han de trabajar las siguientes 4 competencias: Creatividad, Pensamiento Crítico, Comunicación y Colaboración.

# Cómo ser Emprendedor sin dinero o experiencia



## CONSEJOS Y HERRAMIENTAS

### 1.- Pregunte a sus amigos y conocidos qué los molesta.

Pida a sus amigos que hagan un seguimiento de las cosas cotidianas que los molestan. Luego revise esas listas y busque problemas que pueda resolver.

Los fundadores de emprendimientos obtienen inspiración de sus frustraciones siempre. Travis Kalanick y Garret Camp comenzaron Uber después de tener problemas para conseguir un taxi. Andrew Kortina e Iqram Magdon-Ismael fundaron Venmo (adquirido por PayPal) después

que tuvieron problemas para pagar cuentas mutuas con cheque.

### 2.- Prepárese para el futuro.

A medida que el mundo cambia, las personas necesitan diferentes productos. Como ejemplo, el auge de Uber, Lyft y otras aplicaciones de “viajes compartidos” generó la demanda por otras aplicaciones que proporcionaran las tarifas más baratas en un momento dado.

Si quiere adelantarse a la curva de innovaciones lea las predicciones de tendencias para su industria o mercado. O consulte publicaciones de pronósticos de tendencias universales como Trend Hunter o la similar de Springwise. Luego pregúntese: «si estas predicciones se hacen realidad, ¿qué herramientas serán necesarias?».

### 3.- Revise internet.

Contemplar lo que otras personas han inventado es una excelente forma de activar procesos de pensamiento propios con alto nivel de creatividad.

Para obtener inspiración en aspectos digitales revise periódicamente sitios como Product Hunt, una plataforma siempre actualizada de aplicaciones, sitios web y juegos más recientes. En tanto Kickstarter, es ideal para productos físicos

### 4.- Haga algo mejor o más barato.

No siempre es necesario desarrollar algo nuevo. Existe la posibilidad de ofrecer un producto existente a un precio más bajo, mejor calidad o, idealmente, ambos. Así se garantiza una buena cantidad de clientes, pues se trabaja en segmentos y nichos que tienen dinámica establecida.

Manténgase pendiente de todo lo que ve y usa. Luego revise esos registros mentales y busque algo que pueda mejorar.

### 5.- Enfóquese en una categoría de negocios que esté en crecimiento.

Los negocios en crecimiento ofrecen muchas oportunidades, justamente porque su propia dinámica impide que todos los detalles estén considerados. Identificar una categoría de negocios en franco crecimiento y evaluar con minuciosidad aspectos que puedan faltar habilita interesantes opciones de negocio.

Después de elegir una categoría debe estudiar todos los productos incluidos en ella. ¿Cuáles son los beneficios de cada producto y cómo varían? ¿Cuál es su estrategia de empaque y marketing? ¿Cuáles son las posibles mejoras?

#### Otras sugerencias:

- **Conéctese con otros emprendedores:** El trabajo en red no solo ayuda a construir relaciones valiosas, también proporciona muchas ideas.
- **Investigue patentes disponibles:** No se trata de copiar ningún invento, sin embargo navegar a través de esos documentos puede dar muy buenas ideas.
- **Realice una sesión de lluvia de ideas:** Invite a otras personas con mentalidad empresarial a una sesión de lluvia de ideas. Pídale que vengan preparados para discutir una determinada categoría de producto o alguna pregunta concreta: «¿cuál es su tipo favorito de X y por qué?» o «¿utiliza algo para lograr Y?, ¿por qué o por qué no?». Las respuestas pueden conducir a ideas geniales.

DEPARTAMENTO DE FOMENTO A  
LA ECONOMÍA POPULAR

te **IMPULSAMOS**

Programa de microcréditos



¡Acércate!

Plaza Fray Andrés de Castro,  
Edificio C. Primer piso. Col. Centro

Mayores informes:

 Municipio de Toluca

Teléfono: 722.384.11.00 Ext. 555

# ASESÓRA *te*

Programa de capacitación



## DEPARTAMENTO DE ESTRATEGIA COMPETITIVA




## Reforma fiscal 2020

Se llevó a cabo el curso del mes de enero, con el fin de proporcionar los conocimientos básicos y dar a conocer que obligaciones tenemos como prestadores de servicios a Micro, Pequeños y Medianos Empresarios del Municipio de Toluca.

Mayores informes:

 Municipio de Toluca

 722 402 0250

## DEPARTAMENTO DE LICENCIAS

Es el encargado de orientar, autorizar, actualizar, realizar altas, cambios y tramitar bajas de Licencias de Funcionamiento mediante las siguientes modalidades:

- Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE)
- Sistema Único de Gestión Empresarial (SUGE)

Plaza Fray Andrés de Castro,  
Edificio D. Planta Baja.  
Col. Centro



Mayores informes:



Municipio de Toluca

Teléfono: 722.384.11.00 Ext. 696

ya  
EMPRENDE

## DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN AL EMPLEO

### Concha Acústica Portales de Toluca

**Horario:  
de 9:00 a 14:00 horas.**

Mayores informes:

Plaza Fray Andrés de Castro, Edificio C.  
Primer piso. Col. Centro

 722.384.1100 Ext. 215

**EMPLÉATE**  
martes de oportunidades

