

QUANTUM

Un nuevo concepto de emprendimiento
en comercio

AÑO 2024



EMPREENDEDORES EN COMERCIO

ÍNDICE

A - NECESIDAD DE LA ACTUACIÓN

B - DESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES
PROPUESTAS

B.1 - CAPTACIÓN DE EMPRESAS DE ACOGIDA

B.2 - CAPTACIÓN DE EMPRENDEDORES

B.3 - SESIONES NEXUS WORK

B.4 - CREACIÓN DE TANDEMS

B.5 - SEGUIMIENTO

C- CIERRE

D - PLANIFICACIÓN PREVISTA



QUANTUM es una incubadora deslocalizada que cuenta para su propósito con comercios consolidados y generosos que ofrecen espacios en sus empresas a los nuevos emprendedores durante el tiempo establecido por el proyecto, con posibilidad de creación de alianzas sólidas a largo plazo.

NECESIDAD DE ACTUACIÓN

Montar un comercio puede ser emocionante, pero también presenta una serie de desafíos para los emprendedores

El proyecto Quantum pretende disminuir y/o eliminar dichas dificultades actuando en los siguientes ámbitos:

En muchos sectores comerciales, la competencia es feroz. Los nuevos emprendedores pueden encontrarse compitiendo con empresas establecidas que ya tienen una base de clientes leales y una marca establecida. Superar esta competencia puede ser un desafío importante.

Contrarrestar el acceso limitado a financiamiento ya que reducen prácticamente a cero los gastos de instalación del nuevo negocio.

Obtención de conexiones locales sólidas en el sector, lo que facilita la creación de redes de contactos, la identificación de oportunidades de negocio.

El proceso de establecer un negocio puede implicar una cantidad significativa de trámites burocráticos y cumplimiento de regulaciones locales y estatales. Esto puede ser abrumador para los emprendedores, especialmente si no tienen experiencia previa en el campo.

Evitar el aislamiento social y emocional que supone la experiencia de emprender.



DESCRIPCIÓN DE ACTUACIONES

Captación de comercios de acogida.
Formalización de protocolos de adhesión.

Captación de emprendedores

Talleres de sensibilización conjunta

Creación de los tandem y formalización de
los protocolos Quantum.

Seguimiento

Cierre y valoración.



Las empresas de acogida podrán pertenecer a cualquier tipo de comercio y ser de cualquier tamaño. En función de los proyectos de emprendimiento, se seleccionaran las mas idóneas para la instalación de los negocios nacientes.

Las empresas que acojan emprendedores, recibirán una pequeña gratificación por parte del emprendedor.

CAPTACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACOGIDA

Las empresas de acogida serán captadas a través de diferentes acciones:

1- Elaboración de un listado de comercios seleccionados que por su localización, estructura o por las características del propietario puedan ser más afines al proyecto. Una vez realizada esta selección hacemos un envío de correos electrónicos a todas ellas explicándoles el proyecto y las ventajas que tiene para ellas participar como empresa de acogida.

2- Redes sociales profesionales: Utilizando redes sociales conectaremos con personas influyentes dentro de los comercios objetivo. Compartiremos contenido relevante sobre el programa e invitaremos a los profesionales de la red a colaborar en el proyecto.

3- Plantearemos un pequeño evento de Networking donde se dé a conocer el proyecto y podamos hablar cara a cara con personas propietarios y directores de tienda para animarlos a participar.

4- Publicidad en medios locales: publicaremos anuncios en periódicos locales, como navarra.com y navarra capital, explicando el proyecto, poniendo ejemplos de alianzas ya forjadas y animando a la participación.

5 Todas las empresas de acogida recibirán un certificado por su participación que podrán vincular a su RSE.





Las y los emprendedores han tenido que pasar por alguna de las organizaciones que trabajan en Navarra el emprendimiento y tener al menos un sencillo plan de empresa por escrito.

CAPTACIÓN DE EMPRENDEDORES

Las personas emprendedoras, también serán captadas a través de diferentes estrategias:

1. Colaboración con la federación de inmigrantes de Navarra, para que haga labores de difusión del proyecto.
2. Colaboración con Organizaciones que desarrollen proyectos para emprendedores como CEIN, EDER, TEDER, Acción Contra el Hambre, Universidades, etc.
3. Uso de plataformas de redes sociales tanto profesionales como no, donde se insertara publicidad.
3. Anuncios en medios de comunicación mas tradicionales.





Los Nexus Work desarrollados por APYCES son una herramienta de trabajo estratégica para impulsar la colaboración, la innovación y el crecimiento empresarial, al tiempo que se establecen bases sólidas para una relación fructífera entre los comercios de acogida y los emprendedores beneficiarios del espacio cedido.

REALIZACIÓN DE NEXUS WORK

Los nexus work son talleres de sensibilización y trabajo colaborativo que se imparten tanto a los responsables de los comercios de acogida como a los propios emprendedores.

Estas sesiones son una herramienta valiosa para informar, educar y motivar tanto a los comercios de acogida como a los emprendedores sobre las oportunidades disponibles y los beneficios de establecerse en un espacio cedido. Esto puede contribuir al éxito tanto de los emprendedores como de las empresas de acogida, así como al desarrollo del tejido comercial en general.

Es importante que tanto los comercios de acogida como los emprendedores tengan expectativas claras sobre lo que implica el acuerdo de cesión de espacio. Las sesiones de sensibilización son una oportunidad para discutir y aclarar cualquier duda o preocupación que puedan tener las partes involucradas.

Estas sesiones servirán también como plataforma para fomentar la colaboración y el networking entre los comercios de acogida y los emprendedores. Esto puede llevar a sentar bases de trabajo, identificar oportunidades de colaboración comercial, compartir recursos y conocimientos, e incluso generar nuevas ideas de negocio.





Los Tandems consisten en una asociación estratégica entre dos organizaciones (la de acogida y la de emprendimiento) con el objetivo de trabajar en conjunto para alcanzar metas comunes, aprovechando las fortalezas y recursos de cada una. En esencia, es formalizar la colaboración empresarial en la que los participantes se complementan mutuamente para lograr beneficios compartidos.

CREACIÓN DE TANDEMS

En la sesión de creación de Tandems se realizarán los emparejamientos entre las y los emprendedores y los comercios de acogida atendiendo a criterios de:

Colaboración Estratégica óptima para que los componentes del tandem logren objetivos específicos, como la expansión de mercados, la innovación de productos, la reducción de costos o la mejora de la eficiencia operativa.

Complementariedad: Cada comercio aporta recursos, conocimientos o habilidades que complementan en mayor o menor grado las necesidades de los emprendedores, y viceversa.

Beneficios Mutuos: La colaboración en un "tándem empresarial" busca generar beneficios mutuos para todas las partes involucradas, lo que puede incluir el acceso a nuevos mercados, el intercambio de conocimientos y la optimización de recursos.

Flexibilidad: Las alianzas en un "tándem empresarial" pueden ser flexibles y adaptarse a las necesidades cambiantes de los participantes y del entorno comercial.

Compatibilidad personal: Las personas que van a formar el tándem han de tener características personales similares o complementarias. Un buen entendimiento personal, llevara a un mejor resultado empresarial.

Una vez realizados los emparejamientos se realizarán las firmas de los protocolos Quantum.





Los Protocolos Quantum marcan unas acogidas empresariales mínimas de 6 meses, siendo la acogida óptima 1 año para poder valorar realmente el funcionamiento del emprendimiento. Los acuerdos podrán ser rescindidos si se dan las circunstancias previstas en las cláusulas de rescisión de los protocolos u otras que el programa considere justificadas

SEGUIMIENTO

Durante el proceso de acogida cada Tandem tendrá asignada una persona de APYCES que ayudará al rodaje de la relación empresarial.

Esta persona será la referente a la que deben dirigirse ambos miembros del tandem ante cualquier duda, queja, consulta, etc.

Independientemente de las consultas del tandem a la persona asignada, esta hará visitas mensuales al comercio de acogida para comprobar el desarrollo del proceso y valorar el cumplimiento de objetivos e indicadores previstos.

Además de la visita, la persona referente realizara comunicaciones telefónicas (voz o whatsapp) a los dos miembros del tandem.

Finalmente se elaborará un informe de conclusiones donde se recojan todos los hitos de la relación entre el comercio de acogida y el emprendedor.





Organizar una jornada de cierre con convocatoria a medios al final de un proyecto puede ser una estrategia fundamental para celebrar logros, generar contenido valioso, establecer relaciones y construir confianza con la audiencia.

Además amplifica la visibilidad del proyecto y de la institución que lo apoya,

CIERRE

Al final del proyecto se realizará una sesión de cierre con convocatoria a medios en la que se pondrán de manifiesto los logros del programa y se presentarán a los comercios de acogida y a los emprendedores.

El objetivo de esa sesión. Además de explicar los beneficios del programa es animar a nuevas empresas de acogida y futuros emprendedores a participar en las siguientes ediciones del mismo.

Además es una oportunidad para celebrar los logros alcanzados durante el proyecto y reconocer el arduo trabajo de todos los involucrados. Esto puede generar un sentido de satisfacción y orgullo para todos los participantes.

Desde APYCES estamos convencidos que dada la manera innovadora en que se plantea esta incubadora deslocalizada puede ser un referente para nuevas organizaciones públicas y privadas en todo el estado.



PLANIFICACIÓN

ACTIVIDAD	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Captación	😊	😊				
Protocolos	😊	😊				
Nexus Group		😊	😊	😊		
Tandems					😊	
Seguimiento					😊	➡
Jornada Final						➡