

pipartner^π

servicios
Start-Up
de empresas

pipartner^π
Group

qué ofrecemos...

“Conscientes de que el mejor apoyo que puede tener un emprendedor en la formación de un nuevo negocio es una buena base de estudio de los mercados que pretende abordar, su estructura, la manera de enfrentarlos y la planificación de las actividades, lo que en síntesis le da al emprendedor una base sólida y una buena carta de navegación en la aventura de emprender. PiPartner Group brinda los servicios de planificación estratégica para el desarrollo de su negocio, en donde revisamos desde la ‘generación de la idea de negocio’ pasando por la ‘estructuración interna de la empresa’ a formar, ‘el equipo de trabajo’ hasta la ‘búsqueda de financiamiento’ y ‘preparación del emprendedor para ronda de inversionistas’.”

(Humberto Salinas CEO - PiPartner Group)

pipartner 

servicios emprendedores

Nuestra empresa ha tomado como filosofía de trabajo el desarrollo y potenciamiento de un emprendimiento sustentable. Hoy, independiente del servicio o producto que el emprendedor quiera desarrollar, en cada fase de nuestro servicio incorporamos los siguientes criterios:

- Mejorar la sustentabilidad de la idea de negocios.
- Integrar la sustentabilidad en las metas y valores del emprendimiento, formando una cultura de empresa sustentable.
- Aumentar la creación de valor de la empresa a través de la incorporación de variables ambientales y sociales.
- Comunicar efectivamente hacia interior de la empresa y hacia el público y los clientes esta cultura sustentable.

Visibilidad
Charlas
Coaching
Talleres
Networking
Seminarios

pipartner^π

fase 1 índice

“Ser una empresa sustentable disminuye costos, eficiente el sistema productivo y por ende mejora tu línea final de ingresos”

(Annika Schüttler CCM - Pipartner Group)

incluye...

Generación de la idea y definición de empresa: La definición del negocio, donde explicará CUÁL es el negocio que pretende llevar adelante y POR QUÉ usted cree que esa oportunidad es negocio.

Definición de su estrategia: La estrategia que usará para lograr que sea exitoso el negocio, explicando QUE dificultades encontrará y CÓMO logrará vencerlas o evitarlas.

Análisis de su entorno (micro y macro): Determinar CUÁLES son las fortalezas que dispone y en cuales áreas está débil, explicando CÓMO aprovechará unas y fortalecerá las otras. Aquí cabe tanto una descripción del entorno competitivo, de la tecnología a usar y de la situación actual de su empresa, regulaciones especiales si aplican, legislación actual etc.

pipartner 

fase 2 concreta

“Emprender es vivir algunos años como nadie quiere vivir, para vivir el resto de la vida como pocos llegarán a vivir”
(Robert Kiyosaki)

incluye...

Definición de la táctica para concretar: Definir las ACTIVIDADES que deberán realizarse para comenzar su proyecto y CUÁNDO deben ejecutarse.

Orientación para la formación del equipo de negocios: Definir QUIÉN o quiénes conforman el equipo que llevará adelante el negocio mostrando que saben sobre este negocio u otro.

modelo de negocio y caracterización: Ayudamos a orientar la determinación del modelo de negocios, de como generará ingresos y su ventaja competitiva que generará su diferenciación frente a la competencia.

pipartner 

fase 3 crece

“los negocios futuros serán
sustentables, o no serán negocios”
Stephan Shmiedheini.

incluye...

Búsqueda de financiamiento:** Orientamos la manera de encontrar financiamiento, asistir a rondas de inversionistas, apoyos del estado e instituciones de apoyo al emprendimiento, el cómo son, quiénes son, cómo funcionan (Observación: si se determina que la idea de negocio puede postular a un fondo INNOVA CORFO, el desarrollo del perfil de negocio debe ser cotizado en forma independiente).

** Para la búsqueda y levantamiento de financiamiento utilizando la red de inversionista que abre Pipartner Group, se considerará una comisión de un 5% de la inversión levantada para Pipartner Group.

Crecimiento y desarrollo: Determinar qué alianzas, permisos o condiciones deben darse para que su negocio pueda operar como lo tiene planificado.

pipartner 

fase 4 expande

incluye...

“En las batallas te das cuenta que los planes son inservibles, pero hacer planes es indispensable”. (Dwight E. Eisenhower)

Marketing: Definición de métodos y formas de comercialización (canales de distribución) de su producto, estrategia de precios, estrategia de medios, publicidad, imagen corporativa, estrategia de precios. NO INCLUYE estudio de mercado, plan de marketing o de comunicaciones, de ser requerido debe cotizarse por separado.

Plan Financiero: Análisis y prospección de flujo de caja del negocio a montar, determinación VAN, TIR del negocio.

Preparación de “Speed Dating”: Presentación rápida de idea de negocio a inversionistas.

pipartner 

metodología

El desarrollo de la consultoría de las fases **nace, concreta, crece y expande**, se dará en sesiones de "brainstorming" en conjunto con el emprendedor para todas y cada una de las fases del proyecto, en donde se revisará cada uno de los aspectos del plan de negocio y se generará un feedback entre la experiencia de Pipartner Group y el cliente. Para cada fase, se acordará en conjunto el contenido que tendrá la misma y las fuentes de datos a considerar, se determinarán las mejoras a incorporar y se van cerrando en común acuerdo. Es el mismo emprendedor el que apoya en la generación de documentos finales que permitirán cerrar cada una de las fases del emprendimiento.

Son mínimo 2 sesiones de reuniones por fase, donde junto a un consultor de Pipartner Group se analizará cada uno de los puntos.

consideraciones...

Para todos los efectos, entre ambas partes antes de iniciar los trabajos se debe firmar un acuerdo de confidencialidad, que prohíbe en ambos sentidos la divulgación del servicio o antecedentes del negocio.

Para dar inicio a los trabajos se requiere la aceptación formal vía mail y el pago inicial contra aceptación de la cotización enviada del 40% de lo pactado.

pipartner 

pipartner^π

otros
SERVICIOS...



¿en qué consiste?

El gerente es una figura clave en una empresa. Desempeña una multiplicidad de funciones. Es polifacético: líder de equipo, padre, comandante, modelo, fuente de sabiduría, mediador, guía, instructor, capitán y una gran variedad de cosas más.

El coaching le proveerá de un contexto orientado a la acción lo cual le permitirá sacar las ideas o intenciones de su cabeza y hacerlas realidad. El acompañamiento del Coach lo ayudará a realizar los cambios internos que rara vez se logran en soledad. Estos cambios buscan aumentar su sabiduría y su inteligencia emocional, y proveen los cimientos para lograr las habilidades que le permitan relacionarse con los otros de manera productiva.

¿cuánto demora?

12 sesiones 1,5 horas x sesión.

coaching management



elevator pitch coachig

¿en qué consiste?

El mito urbano dice que siempre podemos tener la posibilidad de encontrarnos en un ascensor con un potencial socio o inversionista y aprovechar la oportunidad única de contarle nuestra idea de negocios mientras subimos en el ascensor.

Para lo anterior se necesitan más que agallas. Necesitas claridad absoluta del mercado, lo que haces, lo que necesitas, lo que buscas y lo que esperas.

Pipartner Group te ayuda a prepararte para ese momento, colocando a tu disposición a expertos que potenciarán y te ayudarán a ordenar tu presentación de 5 minutos.

¿cuánto demora?

07 sesiones 1,5 horas x sesión.

pipartner π

¿en qué consiste?

“La única persona que no necesita un plan de negocios es aquella persona que no piensa hacer negocios”. El plan de negocio es una forma de pensar sobre el presente y futuro de tu negocio. Analizaremos en conjunto los siguientes aspectos:

Objetivo general del proyecto, el producto / servicio a comercializar, la innovación y grado de diferenciación, las ventajas comparativas y mercado, el equipo de emprendimiento, la comercialización e introducción del producto en el mercado, las ventajas y desafíos, la complejidad técnica y los datos financieros.

¿cuánto demora?

08 sesiones 01 hora (08 semanas)

business plan





¿en qué consiste?

La clave para ampliar la cartera de clientes es que ellos te conozcan y más aún te reconozcan. Sin importar el tamaño o el rubro en que tú negocio se desenvuelve, esta debe tener un plan de marketing.

Pipartner pone a disposición de tu empresa el apoyo y la gestión para descubrir primero las motivaciones y deseos de tu mercado objetivo y luego diseñar un plan ordenado, sólido, bien estructurado para dar a conocer tu producto o servicio.

¿cuánto demora?

04 sesiones 1,5 horas (04 semanas)

marketing.^{plan}

levantar. Capital



¿en qué consiste?

Sabemos que no necesariamente las empresas llegan a ser grandes sin el apoyo de un inversionista o socio de interés que pueda potenciarlas.

Pipartner ofrece analizar el estado de su proyecto y determinar a qué fondos públicos o privados se puede presentar la idea de negocios para conseguir financiamiento.

Pipartner Group además coloca a disposición su red de contacto de inversionistas para el levantamiento de capital a emprendedores de alto impacto.

¿cuánto demora?

depende del estado del proyecto. se analiza caso a caso.

¿en qué consiste?

Para dar inicio a un negocio formalmente, siempre será necesario una asesoría y apoyo legal que nos permita con confianza estructurar legalmente la actividad a la que nos queremos dedicar.

De la misma manera, el desarrollo empresarial necesariamente requiere ir haciendo acuerdos formales que nos permitan asegurar el fiel cumplimiento de lo que prometemos o nos prometen...

Pipartner Group pone a su disposición abogados con vasta experiencia en el mundo legal empresarial que se harán cargo, entre otros, de:

Redacción y presentación de escrituras de constitución de sociedad, pactos de accionistas, acuerdos de Joint Venture, contratos con clientes, proveedores y personal de su empresa.

apoyo legal



apoyo negociaciones

¿en qué consiste?

Cuando el negocio avanza nos vamos enfrentando a contratos cada vez más grandes y condiciones de cumplimiento cada vez más complejas, este servicio permite que tengas a tu disposición un equipo multidisciplinario que te ayude a tomar la mejor decisión a generar la mejor oferta y llegar al mejor acuerdo con tu contraparte. En este equipo puedes tener asesoría legal de un abogado experto en contratos, de ingenieros que puedan apoyarte a estructurar el servicio que finalmente brindarás y acompañamiento a reuniones claves que te permitirán cerrar los mejores acuerdos de negocio.

¿cuánto demora?

depende de la negociación, se analiza caso a caso.

pipartner^π
Group

Contacto Activación Servicios

General Flores 83, Providencia

Fono oficina 56(02) 936 6815

contacto@pipartnergroup.com

