

# **RETO METRIKA**

**CUADERNILLO DE TRABAJO**

## Episodio #1: La fórmula

### Ejercicio 1

Realiza este ejercicio para analizar el impacto del efecto emprendeDOER en términos económicos en tu negocio.

#### 1. Responde ¿Cuánto te gustaría estar ganando al mes?

Divide la cantidad (USD) entre 192 horas (el aproximado de horas que puedes trabajar al mes).

\_\_\_\_\_ / 192 horas = \_\_\_\_\_ USD la hora

#### 2. Responde ¿Cuánto estás ganando actualmente?

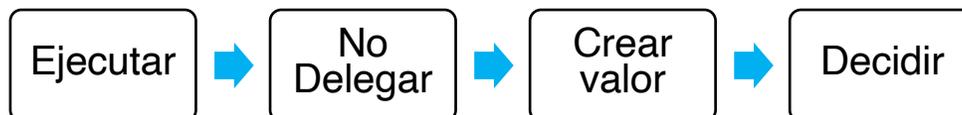
Divide la cantidad entre las 192 horas.

\_\_\_\_\_ / 192 horas = \_\_\_\_\_ USD la hora

### Ejercicio 2

#### Costo de oportunidad

Anota en cada recuadro el porcentaje del tiempo que le dedicas a cada actividad.



Calcula el costo de oportunidad multiplicando el resultado en horas de cada actividad por el costo de tu hora meta.

## Reto 1

Identifica que % tienes de emprendeDOER con el siguiente cuestionario y comparte tus resultados en el grupo exclusivo de Reto Métrica en Facebook.

Paso 1. Por favor califica el grado de desarrollo de cada área del negocio.

ACCIONES	%25	%50	%75	%100
<input type="checkbox"/> Desarrollar tu plan de vida para los siguientes 5 años para alinearlo a tu visión de empresa.				
<input type="checkbox"/> Medir la productividad de tu equipo de manera semanal, organizando sus tareas en prioridades.				
<input type="checkbox"/> Diseñar un organigrama con todas las funciones y resultados de cada integrante de tu equipo.				
<input type="checkbox"/> Documentar el 20% de los procesos que te generan el 80% de resultados				
<input type="checkbox"/> Definir los indicadores clave para evaluar que vas avanzando hacia tu gran meta del año.				
<input type="checkbox"/> Estandarizar un ritmo de juntas efectivas para que todo tu equipo se haga responsable de sus resultados.				
<input type="checkbox"/> Administrar el negocio para que genere las utilidades deseadas con el flujo necesario para crecer con finanzas saludables.				
<input type="checkbox"/> Definir un plan estratégico para escalar tu negocio con una propuesta de valor diseñada para un nicho de mercado rentable.				
<b>TOTAL</b>				

## Paso 2.-Identifica el nivel de emprendeDOER en el que te encuentras.

### **0-25%**

---

Realmente tienes un autoempleo requiere tu presencia la mayor parte del tiempo, si no estás no hay negocio. Tu enfoque debe estar dirigido a la productividad y los procesos.

### **26-50%**

---

Tu negocio es una extensión tuya, ya cuentas con personas pero todavía no terminas de soltar la operación. La gestión de equipos es la clave para crecer.

### **51-75%**

---

Tu negocio ha crecido, todavía hay áreas que perfeccionar pero esto lo tienes que hacer en equipo. Todo tu enfoque debe estar en la rentabilidad y finanzas.

### **76-90%**

---

Felicidades tienes una empresa en perfectas condiciones, todos tus mecanismos fluyen correctamente. Todo el enfoque debe ser hacia tener las estrategias correctas para seguir creando valor

## Mis notas

## Episodio #2: El Impulso

### Reto 2

Define 3 acciones concretas que vas a realizar para eliminar los obstáculos que te impiden construir ese negocio que funciona sin ti y compártelas en el grupo exclusivo de Reto Métrica en Facebook.

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

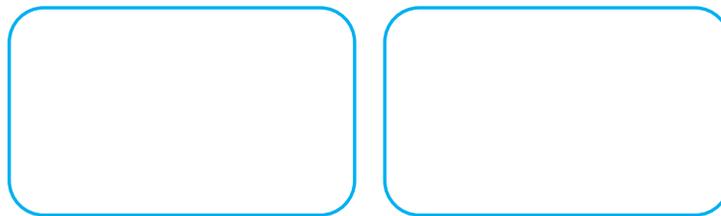
3. \_\_\_\_\_

**Mis notas**

## Episodio #3: El viaje

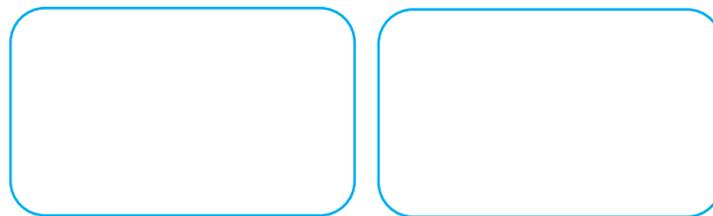
### Reto 3

Ahora que has llegado al final del entrenamiento define un Plan de Acción con acciones concretas para los 4 ejes más importantes de tu negocio y recuerda compartirlo en el grupo exclusivo de Reto Métrica en Facebook.



Eje Financiero

Eje Venta



Eje Procesos

Eje Colaboradores

## Mis notas