



GUÍA PARA LOS FORMADORES / MENTORES DEL PROYECTO ENTREPRENEUR 2.0

Bienvenido, como sabrás tu tarea es una de las principales y de mayor interés del proyecto Entrepreneur 2.0. Te vas a convertir en el interlocutor del proyecto a la hora de acompañar a las empresas para seleccionar las herramientas más adecuadas de nuestro catálogo de herramientas 2.0 y 3.0 preseleccionadas en el marco de este proyecto.

Lo primero de todo que debes saber es cuál es el enlace a este catálogo y es el siguiente:

- [Catálogo a las herramientas en wikispace](#) (enlace sobre cómo usar el catálogo).

Deberías facilitárselo a la empresa y/o tus clientes; pero, lo más importante quizás es que en función de las particularidades de la empresa y de sus necesidades puedas indicarle aquellas que crees que mejor se puedan ajustar a lo que la empresa necesita; para ello es necesario que intentes conocer la mayor parte de ellas, para ello te puede ayudar seguir las guías formativas de cada una de las herramientas que se han analizado, así como revisar sus fichas y los comentarios y consejos de otras empresas que las usan habitualmente.

Para esta tarea de asesorar a la empresa y acompañarla en la selección de las herramientas para ella, te indicamos aquí las Diez preguntas que debes hacerte para elegir las herramientas más útiles para cada empresa en particular:

1. Dimensión de la empresa: emprendedor/micropyme/pyme (número de empleados, volumen de facturación)
2. Situación actual del negocio: fase inicial/maduración/consolidación
3. Sector al que se dedica: sector empresarial en el que trabaja y la implicación de las nuevas tecnologías en el mismo
4. Perfil de clientes actuales: local-regional/nacional/internacional
5. Situación digital en la empresa: básico/medio/avanzado
6. Conocimiento, experiencia y uso de este tipo concreto de herramientas 2.0 y 3.0 en su empresa: básico/medio/avanzado
7. Necesidades concretas de la empresa según las categorías predefinidas:
 - Email marketing
 - Web marketing
 - Mentoring/Asesoramiento y Soporte
 - Social Media Marketing
 - Asesoramiento/Soporte financiero
 - Asesoramiento/Apoyo legal
 - Soporte en línea
 - Herramientas de CRM
 - Business Intelligence
 - Herramientas colaborativas
 - Productividad
 - Formación para emprendimiento



Lifelong Learning Programme



- Contratación externa
 - Búsqueda de fondos
 - Venta online
8. Beneficios que espera la empresa
 9. Análisis de la capacidad de la empresa para introducir estas herramientas (barreras y facilitadores)
 10. Número máximo de herramientas nuevas a introducir que no distorsionen la capacidad de gestión de la empresa

¡Buen trabajo!

Gracias

[Entrepreneur 2.0](#) (enlace al consorcio del proyecto)