



EJEMPLO DEL MODELO MOTOROLA

Asociación Estudiantil Kmon

Mayo 2013



1. PRE-MOTOROLA

- *¿Cuáles son mis objetivos de aprendizaje?*

Primeramente, poder **tener la capacidad de desarrollar** de una idea un proyecto, como en este caso la celebración de una cata de vinos. Poder desarrollar el **proceso de paso de idea a proyecto**, lo que supone un gran **reto de aprendizaje** que espero poder asimilar, puesto que me sería de gran ayuda **para la realización de futuros proyectos**.

Este proyecto y su ejecución me **aportaría una experiencia y oportunidad** para **desarrollar nuevos proyectos** en el ámbito de la organización de eventos.

Para poder organizar dicho evento, tendré el **reto de tener que coordinar diferentes contactos con clientes y personas relevantes**, de las cuales intentaré conseguir diversos tratos como la cesión de unas instalaciones publicas para la realización del evento, esponsorización, asistencia de bodegas y financiación. De las visitas **extraeré** una serie de **aprendizajes**, así como **críticas, que me ayudarán a actualizar y desarrollar la idea** mediante la opinión del cliente, que al fin y al cabo es quien valorará el servicio y producto final.

Un claro **objetivo concreto** de este proyecto sería el hecho de **promover la agricultura autóctona**, así como los productos locales, dentro de los cuales se encuentra el **vino**. Este evento podría ser el primero dentro de una campaña donde se fomentarán dichos productos, relacionándolos con nuestra cultura y tradición. Tras el paso de los años, las multinacionales han ido monopolizando el mundo alimentario, reduciendo así el mercado a los pequeños comercios y agricultores de este país. Debido a esto, ha habido una pérdida de **conciencia como producto de tierra**

- *¿Cuál es el papel de los clientes?*

Primeramente nos **orientaremos** a analizar la **viabilidad del proyecto** con una **Institución Pública**, la cual tendría que **aprobar** la celebración del **evento**, ya sea dando el permiso para el montaje de la carpa, subvencionando el evento en sí,



colaborando en cuanto a logística si no es económicamente...

Por otra parte, nos pondremos en **contacto** con la **Asociación de Bodegas** de Navarra. El objetivo de esta Asociación es el de representar los intereses del sector comercializador de las bodegas con D.O. Navarra, por lo que su **papel** será **apoyar el evento** con la **participación y asistencia** de todas las bodegas. Relacionado con este tipo de rol, los **productores de alimentos** que vayan a asistir tendrán el **mismo papel** de dar soporte y acudir al evento. Al **asignarles un stand a cada uno** de los productores de vino y productos alimenticios, **tendrán que asumir los gastos** que este servicio supone, ya que su **campana de marketing y publicidad** tiene un coste.

Finalmente, encontramos al **último cliente, el público y establecimiento** que asistirá al evento. Disfrutará de la **cata a cambio de una entrada** que tendrá que **abonar** y podrá degustar y conocer los diferentes productos que en la gastronomía Navarra existen, **ayudando así a impulsar la comercialización y consumo** de dichos productos.

• **¿Qué teorías, conocimientos y técnicas voy a usar en este proyecto?**

Una de las teorías que aplicaré está **extraída** del libro de Jeffrey Gitomer “El pequeño libro rojo de las mejores respuestas en ventas”, donde se plasma que a pesar de **no tener gran experiencia**, en este caso, en la creación de eventos de este tipo, el **servicio** dado será el **óptimo y adecuado** y dado que existirá un **compromiso con el proyecto**, así como con los principios que contiene, de tal manera que se **satisfaga al cliente**.

También **utilizaremos** las teorías que se describen en el libro “Los **7 hábitos de la gente altamente efectiva**”. A continuación las detallamos ya que las consideramos altamente importantes, imprescindibles para poder alcanzar un alto nivel de efectividad:

1. Sea **proactivo**. La persona **emprendedora**, implicada en el proyecto debe **tomar la iniciativa**.
2. **Empiece con un fin en mente**. Se basa en principios de liderazgo personal.



3. Establezca **primero lo primero**. Hábito del fruto personal. Se basa en la priorización de las actividades a realizar. Requiere la previa realización del primer y segundo hábito.
4. **Pensar en ganar/ganar**. El liderazgo intrapersonal y la interacción humana hacen que se pueda lograr un acuerdo beneficioso para ambas partes.
5. Procure **primero comprender y luego ser comprendido**.
6. **Sinergia**. Es la verdadera puesta a prueba, donde se manifiesta el aprendizaje adquirido en los hábitos anteriores.
7. **Afile la sierra**. Significa preservar, **cuidar**, mantener, **desarrollar** el mayor bien que se posee: **a usted mismo**. **Renovar las 4 dimensiones de su naturaleza**: física, espiritual, mental y social/emocional.

• ***¿Qué habilidades voy a poner en práctica en este proyecto?***

La habilidad de poder **convertir un problema en una oportunidad** es algo que los **emprendedores con visión** realizan al **identificar oportunidades de mercado**.

La **realización** de un **dossier** para poder diseñar, posteriormente realizar, asistir a las **diferentes hitos del proyecto**; preparación materiales, visitas a clientes, organización, etc. Este **documento previo al plan de acción** deberá constituirse en una **herramienta** que hará que **ponga en práctica mi capacidad de enfocar y desarrollar un servicio** de manera que resulte **atractiva al cliente**.

Otro de los puntos clave es mi capacidad para poder **elaborar un pitch**, una **presentación oral** acompañada de una **visual**, dinámica y muy explícita **a través** de las **diapositivas** (los diferentes prezis que podréis visualizar durante esta píldora. Habrá que desarrollar la **capacidad de oratoria**, de manera que pueda **mejorar** en mis **competencias** en cuanto a realizar las encuentros a clientes y en general, en cuanto a la **venta**.



La **coordinación y organización del trabajo** y de las tareas a realizar es otro aspecto y habilidad que espero poner en práctica, ya que la productividad y la **eficiencia en el trabajo** es algo muy necesario.

- ***¿Cómo conseguiré mi objetivo final?***

Para poder conseguir mis objetivos de una manera adecuada y satisfactoria, elaboraré un **plan de acción** que seguiré. De esta manera, **organizaré mi tiempo** y podré ser lo **más eficiente y productivo** posible. Con la buena **gestión** de mi **agenda**, podré fijar una fecha para la cual todo debería estar completado.

2. POST-MOTOROLA DE LA VISITA A CLIENTE

Esta visita a cliente **ha sido realizada a** Francisco San Martín, Presidente de la Asociación de Bodegas de Navarra, el 16 de diciembre de 2012, con el **propósito** de poder **ofrecerle el evento** de manera que las bodegas que formen parte de la Asociación participen en él.

- ***¿Qué ha ido bien?***

La **visita ha sido** de lo más **interesante**. El **lugar** de la reunión era ideal, con los **materiales tecnológicos necesarios** para una **presentación** adecuada. Además, la **puntualidad** ha sido algo **a destacar** por parte de Francisco, así como su **predisposición** hacia mi visita.

En cuanto a la idea, Francisco, como Presidente de la Asociación, me ha **puesto en situación** en cuanto al ritmo de **ventas** de las bodegas, así como de los servicios de marketing y comerciales que últimamente la Asociación ha realizado. Debido a la escasa o nula organización de este tipo de eventos, Francisco me ha extendido una **crítica totalmente positiva** hacia la iniciativa y me ha hecho saber que ellos estarían totalmente **interesados en participar** en esta **feria**.



Además, ha **aportado nuevas ideas al proyecto**, como la organización de una **cata a ciegas** en la misma feria en forma de **concurso** para aquellos entendidos que estén adentrados en mundo de la enología. Otra de sus aportaciones ha sido **incluir** alguna que otra **ponencia** que trate sobre un modelo de negocio de una **bodega sostenible**, así como algún **experto en nuevos tipos de marketing** para el sector vitivinícola.

- ***¿Qué ha ido mal?***

Al presentarle el proyecto, Francisco se ha mostrado de acuerdo con los objetivos que le he planteado, puesto que podría impulsar el consumo de productos vinícolas, incluso ampliar su clientela, pero dado a la situación financiera actual por la que esta pasando el sector en sí y la D.O. de Navarra, ha **recalcado que la aportación de capital no podría ser elevada**, por lo que **supone nuevos retos** para conseguirlo.

Así mismo, me ha comentado la posibilidad de que **algunas bodegas** que pertenezcan a la Asociación **puede que no participen** en la feria, debido a dicha situación económica, por lo que supondría tener una menor colaboración así como una cantidad más reducida de productos y esto **podría ocasionar** una leve **falta de interés** en los participantes al **evento**.

- ***¿Qué he aprendido?***

Me ha parecido una visita muy interesante. Francisco me ha planteado diferentes puntos de vista desde los que podría plantear el evento. He observado que **existe** una gran **aprobación** a la **realización** de este tipo de **eventos**, incluso un agradecimiento a la hora de querer impulsar estos productos.

Uno de los **puntos** de vista que **más interesantes** me ha parecido es el **mezclar** la **cata** de productos **con espectáculos** de carácter cultural y tradicional, para así poder **llegar** a los **clientes locales** y ampliar los conocimientos de las demás personas, así como crearles un vínculo con esta tierra.



Tras todas las aportaciones que hemos intercambiado, le **daré un enfoque nuevo al evento**, pudiendo englobarlas y hacer de esta feria una jornada diferente que pueda abrir nuevos caminos a estas oportunidades de mercado.

- *¿Qué voy a cambiar para la próxima vez?*

Para la siguiente sesión, procuraré tener un **plan B**, es decir, una búsqueda realizada sobre **posibles financiadores**, puesto que esto, agilizaría el proceso y mostraría un mayor interés y profesionalidad de cara al proyecto y al cliente.

De la misma forma, **gestionaré la participación** de las **bodegas** que no puedan permitirse asistir, obteniendo una **cantidad mayor de sponsors** y facilitándoles la participación, evitando que la situación financiera sea un impedimento.

Tras la organización y realización de la Feria Agrícola y Vinícola el 17 de junio de 2013, que ha tenido lugar en Navarra, podemos analizar el proceso llevado a cabo y sacar las **conclusiones de este proyecto**.

3. POST-MOTOROLA DEL PROYECTO

- *¿Qué ha ido bien?*

En primer lugar, podríamos **destacar la participación y la colaboración** que he obtenido por parte de la **Asociación de Bodegas de Navarra**. Algunas bodegas, por su situación financiera no se podían permitir el asistir y/o colaborar de una manera económica, pero desde un primer momento han estado **receptivos** a la hora de **colaborar** conmigo, ya fuera por **contactos o aportando productos** propios.

Al **comprender esta iniciativa** por su parte, y con la **ayuda** de varios **sponsors**, ha sido posible su **participación en el evento**, ya que no les ha supuesto el más mínimo coste.

Los **participantes** que han asistido a la Feria, han quedado **satisfechos** tanto con el



servicio, con la atención así como con los productos que se ofrecían.

El **proceso** llevado a cabo, ha sido el **correcto**. He **seguido** mi **plan de acción** en todo momento y he cumplimentado todo lo establecido. La **Feria** ha sido un **éxito**, por lo que hemos establecido, junto con la Asociación de Bodegas de Navarra, el **poder organizar un evento semejante al año**. Gracias a la Asociación, el evento ha sido **divulgado en medios de comunicación**, esto ha beneficiado a ambas partes.

• ***¿Qué ha ido mal?***

El mayor **problema** que he podido observar a la hora de organizar dicha Feria, ha sido **el dinero**. Debido a la situación económica actual, no es tan sencillo poder llevar a cabo proyectos. Las inversiones y la **predisposición** de los **patrocinadores** ha **decaído**. Sin embargo, **siempre hay quienes están dispuestos a colaborar y patrocinar eventos a cambio de un buen marketing**.

Siguiendo con el tema financiero, los **beneficios** obtenidos **no han sido los estimados**, pero esto **supone una inversión para un futuro**, ya que ha captado la atención de los participantes y **habrá una segunda feria** el año que viene.

• ***¿Qué has aprendido?***

En un primer momento, pensaba que los aprendizajes que iba a tener sólo eran, los descritos en el apartado “objetivos de aprendizaje”. Sobre **organización de eventos**, la **capacidad de desarrollo de una idea a proyecto**. Y aprender sobre la **agricultura autóctona** y su historia.

A parte de esto, también he podido aprender a **adaptarme a situaciones diferentes**, sobre todo **con los clientes**. **Identificar el trato** a tener con ellos como cuando surge un obstáculo que hay que superar.

• ***¿Qué voy a cambiar para la próxima vez?***

Al ser el primer proyecto que realizo por iniciativa propia y de manera independiente,



han existido varios factores que no he tenido en cuenta. Para la próxima vez, intentaré **tener una información más extensa** acerca de las **posibles variables** y así poder **reaccionar de manera rápida** y eficiente. Considero que en función del proyecto deberé buscar nuevos miembros que me permitan **trabajar en equipo**.