

La Mentoría con Bridge for Billions

Construyendo juntos startups resilientes e inclusivas. Aquí encontrarás algunos consejos para que tu experiencia de mentoría sea más fácil, mejor y más impactante.

Fase de Matching mentor-emprendedor

Exploración de nuevos proyectos durante el matching

Siempre es mejor enviar al menos 2 o 3 invitaciones. Las probabilidades de que hagas match, aumentan. Recuerda que los emprendedores pueden ser contactados por varios mentores.



Agendando una primera reunión

Durante esta fase, vigila tu buzón de entrada. Te notificaremos cuando un emprendedor haya respondido a tu invitación. No olvides programar tu reunión durante el período de matching. Pasa rápido así que cuanto antes, mejor.

Conocer a emprendedores por primera vez

Para tus reuniones iniciales con emprendedores durante la etapa de matching, una forma de estructurar la llamada es la siguiente:

- **5 minutos cada uno para presentaciones:**
 - i. ¿Quién eres? Que no haya timidez, comparte algunos hitos importantes de la vida que te llevaron a ser quien eres hoy.
 - ii. ¿Qué te trajo a Bridge for Billions?
 - iii. ¿Qué es lo que más esperas de la experiencia de incubación?
- **5-10 minutos del emprendedor explicando su idea / emprendimiento:**
 - i. ¿Por qué comenzaron este proyecto? ¿Qué problema están resolviendo?
 - ii. ¿Qué tan lejos están actualmente?
 - iii. ¿Qué han hecho hasta ahora?
 - iv. ¿En qué áreas sienten que necesitan más ayuda?
- **5-10 minutos sobre ti para compartir cómo crees que puedes ayudar más**
- **Preguntas adicionales que tu o ellos puedan tener**



El ranking es cómo eliges a tu match

Recuerda rankear a los emprendedores que conociste solo después de haber tenido la última reunión para tenerlos a todos en cuenta para tu ranking final.

Consejos generales para la mentoría

Nadie puede recibir consejos antes de sentirse comprendido: una **conexión empática** es el punto de partida de la colaboración.

Para las **reuniones semanales**; Permite que te traigan su **agenda** (que se basará en la herramienta en la que esté trabajando en ese momento): Pregúntales qué los mantiene despiertos por la noche y permite que te describan un resultado exitoso. No predigas sus necesidades más urgentes.

Las preguntas son más poderosas que las respuestas

Formular las preguntas abiertas correctas ayuda a los fundadores a resolver los problemas en su propia cabeza y revela suavemente sus puntos ciegos. En Bridge for Billions creemos que el verdadero valor se basa en hacer las preguntas correctas más que en compartir las respuestas correctas.

La curiosidad es lo opuesto al juicio

Mantén la curiosidad y haz preguntas, en lugar de llegar a una conclusión rápida.



Sus palabras salen de la boca de otra persona

Tus palabras suenan diferente cuando alguien te las repite. Parafrasear o hacer eco de las ideas del fundador les permite simplificar sus propios pensamientos y descubrir sus propias soluciones.

Comparte experiencias, no instrucciones

Compartir una historia personal rica en detalles y emociones es una forma mucho mejor de comunicarse que simplemente enumerar una secuencia de pasos. Además de ayudar a recordar más adelante, ayuda al fundador a formar su propio plan.

La paciencia es esencial

En una sola sesión, parece que hay mucho en juego para transmitir el mensaje, pero los grandes maestros entienden que el verdadero aprendizaje lleva tiempo.

Dé crédito donde corresponde

Un fundador puede estar rodeado de problemas. Recibir elogios externos por cosas de las que están orgullosos internamente es poderoso.

Seguimiento

Finaliza las sesiones con un elemento de acción concreto para que el fundador lo tome porque inmediatamente después de la sesión, vuelven directamente al caos. El seguimiento demuestra que te importa.



¿Cómo encontrar el **equilibrio** adecuado entre **dar feedback** sobre el trabajo realizado en las herramientas y otros **temas externos** que son dignos de discutir? Esta es una decisión personal, pero está bien si dedicas una sesión completa a temas más amplios que las herramientas, o a problemas personales o de equipo. Siempre que lo que discutas los lleve a tener mejores negocios, no dudes en hacerlo.

Si tienes **recursos externos** que te gustaría compartir con tu aprendiz, hazlo. Esto es parte de la magia de la tutoría en Bridge.

Consejos sobre el trabajo a ser realizado en las herramientas

La primera herramienta es muy importante y hay dos semanas para trabajar en ella. Si el proyecto necesita una semana más para profundizar en la propuesta de valor, está bien, pero no más de tres semanas. Entonces es posible que tengas que "moverte más rápido" en las siguientes dos herramientas. En ocasiones es mejor dedicar una semana más a la propuesta de valor para avanzar con mejores bases y un conocimiento más profundo del proyecto.

Si tu emprendedor es uno en una **etapa muy inicial**, entonces es una buena idea tomarse un tiempo extra para **enfocarse en la propuesta de valor + mapa de competencia** (esos dos van juntos mientras sientan las bases para cuál es el producto / mercado que se ajusta). Es mejor pasar más tiempo aquí para estar seguro de esta parte del plan de negocios (haber entrevistado a los clientes, haber buscado datos de mercado precisos, etc.) que hacerlo rápido pero tener que rehacerlo por completo a mitad de camino.

Las herramientas ofrecen un marco desde el que primero divergir y luego converger para profundizar en los aspectos



específicos que tienen sentido para la empresa del emprendedor. En este proceso, siempre es útil desafiar a los emprendedores a que se cuestionen verdaderamente a sí mismos y vayan más allá de lo que creen que es necesario, ya que esto a menudo resulta en un efecto de "cámara de eco" donde los emprendedores encuentran ideas o perspectivas que refuerzan su punto de vista sin considerar otras que podrían desafiarlo.

Anima a los emprendedores a **conectarse con clientes potenciales** desde el principio a través de encuestas y ejercicios de descubrimiento de clientes. Los comentarios más importantes provendrán de ellos y los ayudarán a desafiar o validar el trabajo que han estado desarrollando con un mercado que potencialmente se beneficiaría de lo que están trabajando.



El programa está construido de manera que los emprendedores puedan iterar. Nada está escrito en piedra. Anima a los emprendedores a retroceder constantemente y revisar el trabajo realizado en herramientas anteriores en caso de que los modelos estén cambiando o girando.



¡Buena suerte con tu mentoría!

Recuerda que estamos aquí, a solo un clic de distancia 



¿Tienes alguna pregunta? Mándanos un email
info@bridgeforbillions.org

