

Herramienta 3 // Ciclo de vida empresarial, necesidades de orientación o asesoramiento y funciones predominantes para mejorar la salud financiera

Fases (ciclo de vida empresarial)	Necesidad más destacada con referencia especial a cuestiones de salud financiera	Papel preponderante del orientador o asesor asignado al cliente		Role play
		Coach	Mentor	
Idea para iniciar un negocio o para trabajar por cuenta propia	Información Saber qué oportunidades de negocio y de mercado existen y qué opciones de trabajo por cuenta propia prevalecen	<div></div> Proveedor de información		
Decisión de trabajar por cuenta propia	Entender lo que implica trabajador en autónomo Concienciarse de las implicaciones financieras (personales y empresariales) de dedicarse a los negocios		<div></div> Caja de resonancia/guía	
Elaboración del plan de negocio	Información, orientación, aseguramiento del negocio, remisión a fuentes de información, datos del mercado y tecnológicos Detallar costes, precios, presupuesto de caja, planes de financiación/inversión, búsqueda de financiación	<div></div> Formulación del plan de negocio		
Preparación para el inicio	Acometer las conversaciones finales, buscar socios externos Comprometer fondos propios, presentar planes de financiación, atraer socios		<div></div> Caja de resonancia	
Inicio real	Implantar el plan, resolver problemas inesperados no incluidos en el plan de negocio Tratar con partes externas (bancos, entidades de financiación, gobiernos, proveedores, cliente)	<div></div> Asesor comercial, experto	<div></div> Motivador	
Primeros años de operaciones	Afrontar los problemas cotidianos Administración, control de deudores/acreedores, precios/ costes/ control de caja	<div></div> Solucionador de problemas	<div></div> Consejero	
Crecimiento	Afrontar el crecimiento Planificación financiera, reserva de fondos para el futuro	<div></div> Experto		
Diversificación o liquidación del negocio	Conversaciones sobre la dirección a seguir y desarrollo de la diversificación o el plan de salida Planes de financiación, saber a qué entidad financiera dirigirse, paquetes de financiación	<div></div> Experto en plan de salida o diversificación / consolidación	<div></div> Caja de resonancia	