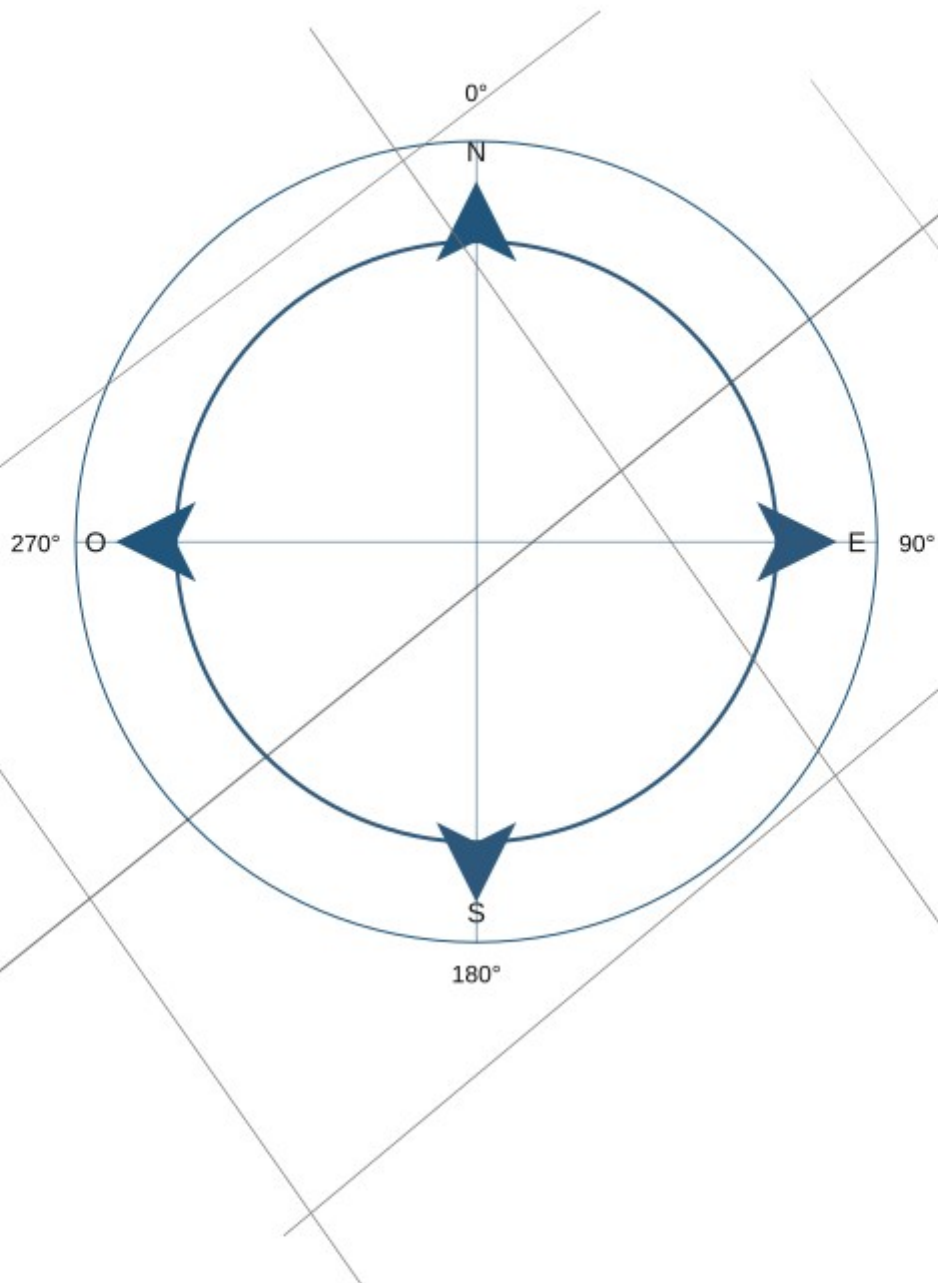




CHECKLIST DE BÚSQUEDA DE MENTORES

Herramienta TAI Dynamics para encontrar la guía adecuada



TAI DYNAMICS

INTRODUCCIÓN

La Checklist de Búsqueda de Mentores es una herramienta concisa diseñada para ayudarte a identificar, aproximar y consolidar relaciones de mentoría que realmente impulsen tu proyecto tecnológico. Durante nuestros 20 años transformando ideas en proyectos viables, hemos observado que contar con la orientación adecuada puede acortar drásticamente la curva de aprendizaje y evitar costosos errores, constituyendo un antídoto efectivo contra la "Ilusión de la Autosuficiencia".

Esta lista de verificación te guiará a través del proceso completo: desde clarificar qué tipo de mentoría necesitas hasta establecer y mantener una relación productiva. A diferencia de aproximaciones genéricas, esta checklist se enfoca en las necesidades específicas de emprendedores tecnológicos en diferentes etapas de desarrollo.

FASE 1: DEFINICIÓN DE NECESIDADES

Antes de buscar mentores, clarifica exactamente qué tipo de mentorías necesitas:

Identifica tus brechas de conocimiento específicas:

- ☐ Áreas técnicas (aquí deberían escribir las habilidades o conocimientos técnicos que les faltan para desarrollar su proyecto): _____
- ☐ Áreas de negocio (aquí deberían identificar los conocimientos de gestión empresarial que necesitan mejorar): _____
- ☐ Áreas de industria (aquí deberían listar los conocimientos específicos del sector o industria donde operará su proyecto): _____

Define la etapa actual de tu proyecto:

- ☐ Ideación/concepto inicial
- ☐ Validación de mercado
- ☐ Desarrollo de producto (MVP)
- ☐ Lanzamiento/go-to-market
- ☐ Escalamiento

Determina qué tipo de mentorías necesitas:

- ☐ Mentor técnico (expertise en desarrollo/tecnología)
- ☐ Mentor de industria (conocimiento profundo del sector)
- ☐ Mentor de negocio (experiencia en modelado y estrategia)
- ☐ Mentor de crecimiento personal (liderazgo, comunicación)
- ☐ Otros

Establece objetivos concretos para la mentoría:

- ☐ Objetivo 1: _____
- ☐ Objetivo 2: _____
- ☐ Objetivo 3: _____

FASE 2: IDENTIFICACIÓN DE CANDIDATOS**Mapea tu red existente:**

- ☐ Revisa conexiones de primer grado (contactos directos)
- ☐ Explora conexiones de segundo grado (contactos de contactos)
- ☐ Identifica referentes en tu comunidad profesional local

Explora fuentes externas:

- ☐ Plataformas de mentoría (ej. SCORE, MicroMentor)
- ☐ Programas de aceleración o incubación
- ☐ Eventos de industria y conferencias
- ☐ Grupos profesionales en LinkedIn o comunidades especializadas

Investiga a los potenciales mentores:

- ☐ Trayectoria profesional y logros relevantes
- ☐ Experiencia específica en tu área de interés
- ☐ Estilo de comunicación y enfoque (a través de contenidos o presentaciones)
- ☐ Referencias o testimonios de otros mentoreados

Crea una lista corta priorizada:

- ☐ Lista 3-5 candidatos principales según alineación con tus necesidades

FASE 3: APROXIMACIÓN EFECTIVA

Prepara tu caso:

- ☐ Sintetiza tu proyecto/desafío en 2-3 frases claras
- ☐ Articula exactamente qué tipo de ayuda buscas
- ☐ Define claramente qué hace tu solicitud relevante para este mentor específico

Establece contacto inicial:

- ☐ Si tienes conexión directa: solicita una introducción formal
- ☐ Si no tienes conexión: personaliza tu mensaje inicial con referencias específicas a su trabajo
- ☐ Mantén la primera solicitud breve, específica y respetuosa de su tiempo

Propón un formato inicial de bajo compromiso:

- ☐ Solicitud de feedback específico (no general)
- ☐ Conversación breve (15-30 minutos) con objetivo claro
- ☐ Pregunta puntual que pueda responder por escrito

Demuestra preparación y seriedad:

- ☐ Demuestra que has investigado su trabajo/experiencia
- ☐ Comparte qué acciones ya has tomado para abordar tus desafíos
- ☐ Indica específicamente por qué valoras su perspectiva particular

FASE 4: ESTABLECIMIENTO DE LA RELACIÓN

Primera interacción:

- ☐ Prepara 3-5 preguntas específicas y de alto valor
- ☐ Define claramente cuál sería un resultado exitoso
- ☐ Respeta escrupulosamente el tiempo acordado
- ☐ Escucha más de lo que hablas

Seguimiento inmediato:

- ☐ Envía agradecimiento dentro de las 24 horas
- ☐ Resume los puntos clave y aprendizajes
- ☐ Indica acciones específicas que implementarás basado en su consejo

Propuesta de continuidad (si es apropiado):

- ☐ Espera a implementar algo de su feedback antes de solicitar más ayuda
- ☐ Sugiere un formato y frecuencia que funcione para ambos
- ☐ Sé claro sobre qué esperas de la relación y qué puedes ofrecer

Formaliza expectativas mutuas:

- ☐ Frecuencia y formato de comunicación
- ☐ Áreas específicas de enfoque
- ☐ Duración prevista de la mentoría (aunque sea tentativa)
- ☐ Confidencialidad y otros límites profesionales

FASE 5: MAXIMIZACIÓN DEL VALOR

Antes de cada interacción:

- ☐ Envía agenda breve con anticipación
- ☐ Actualiza sobre progreso desde la última conversación
- ☐ Prepara preguntas específicas, no generales

Durante las sesiones:

- ☐ Toma notas detalladas
- ☐ Pide clarificación cuando sea necesario
- ☐ Respeta el formato y tiempo acordados
- ☐ Busca entender principios, no solo respuestas puntuales

Entre sesiones:

- ☐ Implementa el consejo recibido y documenta resultados
- ☐ Comparte logros relevantes (demuestra que valoras su tiempo)
- ☐ Recopila nuevas preguntas basadas en desafíos emergentes

Reciprocidad continua:

- ☐ Identifica formas de aportar valor a tu mentor
- ☐ Comparte contenido relevante para sus intereses
- ☐ Ofrece conexiones o recursos de tu red cuando sea apropiado

SEÑALES DE ALERTA

Observa estas señales que indican que podrías necesitar reconsiderar la relación:

Desalineación de expectativas:

- ☐ Consejos consistentemente desconectados de tu realidad
- ☐ Sugerencias que contravienen tus valores o visión core
- ☐ Énfasis en áreas diferentes a tus necesidades actuales

Problemas de dinámica:

- ☐ Dificultad para obtener tiempo o atención
- ☐ Feedback vago o excesivamente crítico sin orientación constructiva
- ☐ Incomodidad persistente en la comunicación

EJEMPLO DE MENSAJE DE APROXIMACIÓN INICIAL

Estimado/a [Nombre],

Mi nombre es [Tu nombre] y estoy desarrollando [breve descripción del proyecto].

A través de [cómo lo conoces/su trabajo], he seguido con interés su experiencia en [área específica].

Actualmente estoy enfrentando un desafío específico con [desafío puntual relacionado a su expertise] y valoro enormemente su perspectiva única debido a su experiencia con [logro o proyecto relevante suyo].

¿Sería posible tener una breve conversación de 20 minutos para recibir su orientación sobre este tema particular?

Estoy disponible para adaptarme a su agenda y he preparado preguntas específicas para aprovechar eficientemente su valioso tiempo.

Agradezco de antemano su consideración,

[Tu nombre]

[Tu contacto]

[Link a proyecto/perfil profesional]

CONCLUSIÓN

Encontrar los mentores adecuados y desarrollar relaciones productivas de mentoría constituye una de las ventajas competitivas más significativas para emprendedores tecnológicos. Más que un proceso transaccional, la mentoría efectiva se basa en conexiones auténticas, respeto mutuo y un compromiso genuino con el aprendizaje.

En TAI Dynamics, hemos comprobado que la guía adecuada puede acelerar drásticamente la curva de aprendizaje en proyectos tecnológicos, permitiendo a los emprendedores evitar errores

comunes y acceder a perspectivas que, de otro modo, requerirían años de experiencia para obtener—tiempo valioso que el mercado actual raramente permite.

Esta checklist constituye un punto de partida. Te invitamos a adaptarla a tus circunstancias específicas y a recordar que las mejores relaciones de mentoría evolucionan orgánicamente con el tiempo.

Documento preparado por TAI Dynamics
Contacto: webmaster@taidynamics.com.ar
www.taidynamics.com.ar

Transformamos Ideas en Proyectos Tecnológicos Viables

© 2025 TAI Dynamics. Todos los derechos reservados.