

HERRAMIENTA 1

Establece un segmento objetivo:

1



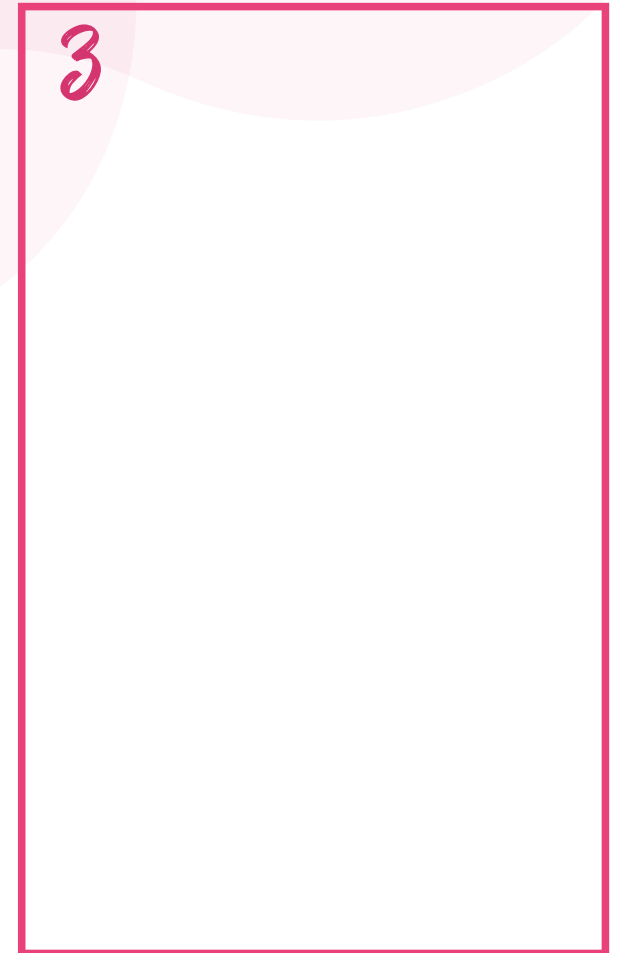
Define algunos momentos clave:

2



Conecta con las emociones:

3



1. Segmento de cliente

3. ¿Qué esperas encontrar?

5. Hallazgos y aprendizajes (después de salir):

2. ¿Qué conoces de ellos?

4. Técnicas elegidas



Completar información en tablet

HERRAMIENTA 3

TÉCNICAS CREATIVAS PARA QUE NO HAGAS LO QUE TODOS HACEN

1. De acuerdo con tus hallazgos, escribe 3 cosas que nadie ha podido solucionarle a tus clientes:

2. Une cada cuadro anterior con una figura. ¡Al azar y sin pensarlo!

3. Usando todo lo anterior, formula preguntas extrañas... Utiliza el siguiente truco: ¿Cómo podríamos lograr + **cuadro del punto 1** + ...usando algo similar a... + **parte o cualidad del objeto del punto 2**?

EJEMPLO: A. Pago en línea +  = ¿Cómo podemos lograr que el pago en línea sea más incluyente?

A.



¿

B.



¿

C.



¿

¡JUNTA TUS IDEAS CON LAS DE TU EQUIPO!



Completar información en tablet

Agrupa las ideas por temática o por algún factor que tengan en común. Usando los grupos ideas, construye 3 súper ideas y escríbelas con detalle a continuación. Luego evalúa cada una de 1 a 5.

IDEA 1



IDEA 2



IDEA 3



F: Factible. Tenemos el conocimiento para hacerlo.

R: Rentable. Podemos crear un negocio con esto y ganar dinero de manera recurrente.

V: Viable. La idea resuelve los dolores de los clientes.

VALIDACIONES



Completar información en tablet

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

1. Canal a validar	2. ¿Porqué creo que el segmento de clientes lo usaría?
3. Forma de validar	4. Resultado esperado
5. Resultado obtenido	6. Aprendizajes
Supuesto validado: SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/>	

FORMA DE PAGO

1. Segmento de cliente	2. ¿Por qué crees que tus clientes pagarían por el nuevo medio de pago o estrategia de pago?
3. Forma de pago	4. Forma de validar
5. Ventas o Clientes Esperados	6. Ventas o Clientes Obtenidos
7. Aprendizajes:	

MODELO DE NEGOCIO

Aliados	Actividades clave	Propuestas de valor	Relaciones	Segmentos de clientes
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costos			Flujo de ingresos	

LLEGO LA HORA DE VENDER TU NEGOCIO

Un pitch es un discurso comercial corto y contundente. Estos pasos te ayudarán:

<p>1. Describe la necesidad de tus clientes. Acompáñalo con cifras.</p>	<p>2. Cuéntanos qué beneficios obtendrían tus clientes si este problema pudiera ser resuelto.</p>
<p>3. Habla de tu solución y de todos los beneficios que tiene.</p>	<p>4. Habla de tu prototipo y de tus validaciones.</p> <p> Completar información en tablet</p>
<p>5. Explica cuál va a ser tu estrategia comercial para que te conozcan y para que los clientes te compren más de una vez.</p>	<p>6. Describe cómo hace dinero este negocio e invita al auditorio a que conozcan tu emprendimiento.</p>

ASEGÚRATE DE CONTAR TODO EN 90 SEGUNDOS

