

Programa de formación para proyectos culturales y/o creativos de emprendedoras y emprendedores rurales de la triple frontera de Castilla y León, Castilla-La Mancha y Aragón.

<emprendoteca/>

AMPULSA23

<emprendoteca/>

Una iniciativa de



Actividad subvencionada por



Impulsa23, programa subvencionado por



> **IMPULSA23**
es un programa de la
plataforma [Emprendoteca.es](https://emprendoteca.es)

Con Juan Pastor Bustamante

BUSINESS MODEL

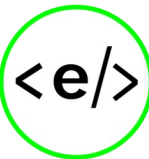
Sesión 3 >
IMPULSA23

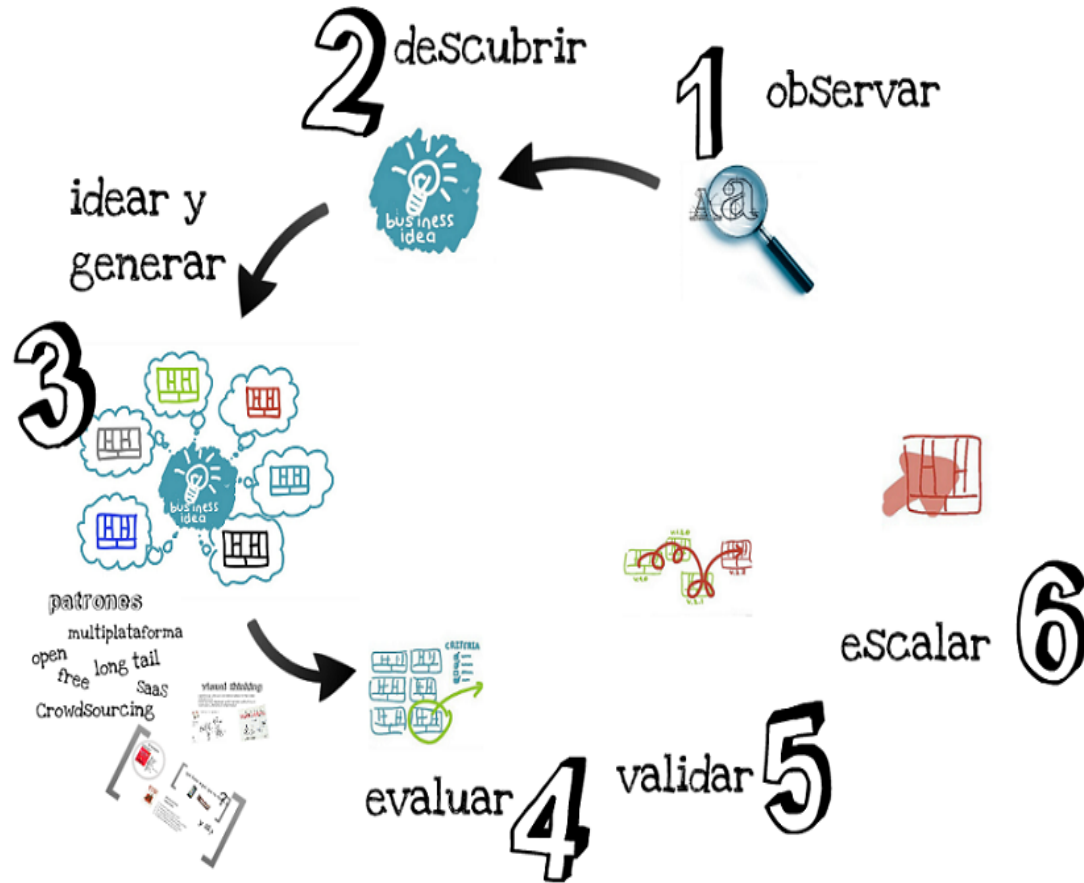
¡BIENVENIDAS/OS! SUPERPODER



OFICIO = NEGOCIO

OCIO O NEGOCIO





<e/>

De la idea al modelo de negocio

- ❑ Tu producto no es... "el producto".

**“Tu producto es
TU MODELO DE NEGOCIO”**

- ❑ Por eso es tan importante no sólo llevarnos conocimientos, o una herramienta para “crear empresas”, sino

METODOLOGÍAS

para el diseño del modelos de negocio.

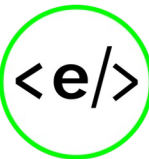
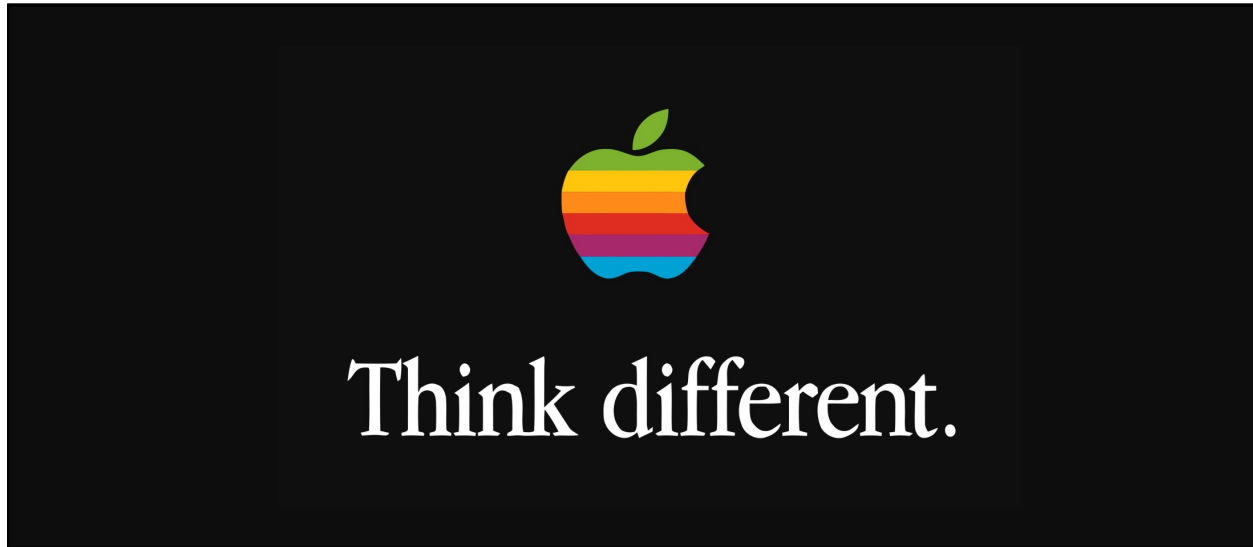


<e/>

Modelo de negocio = Generación de valor

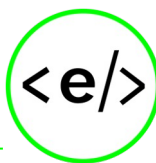
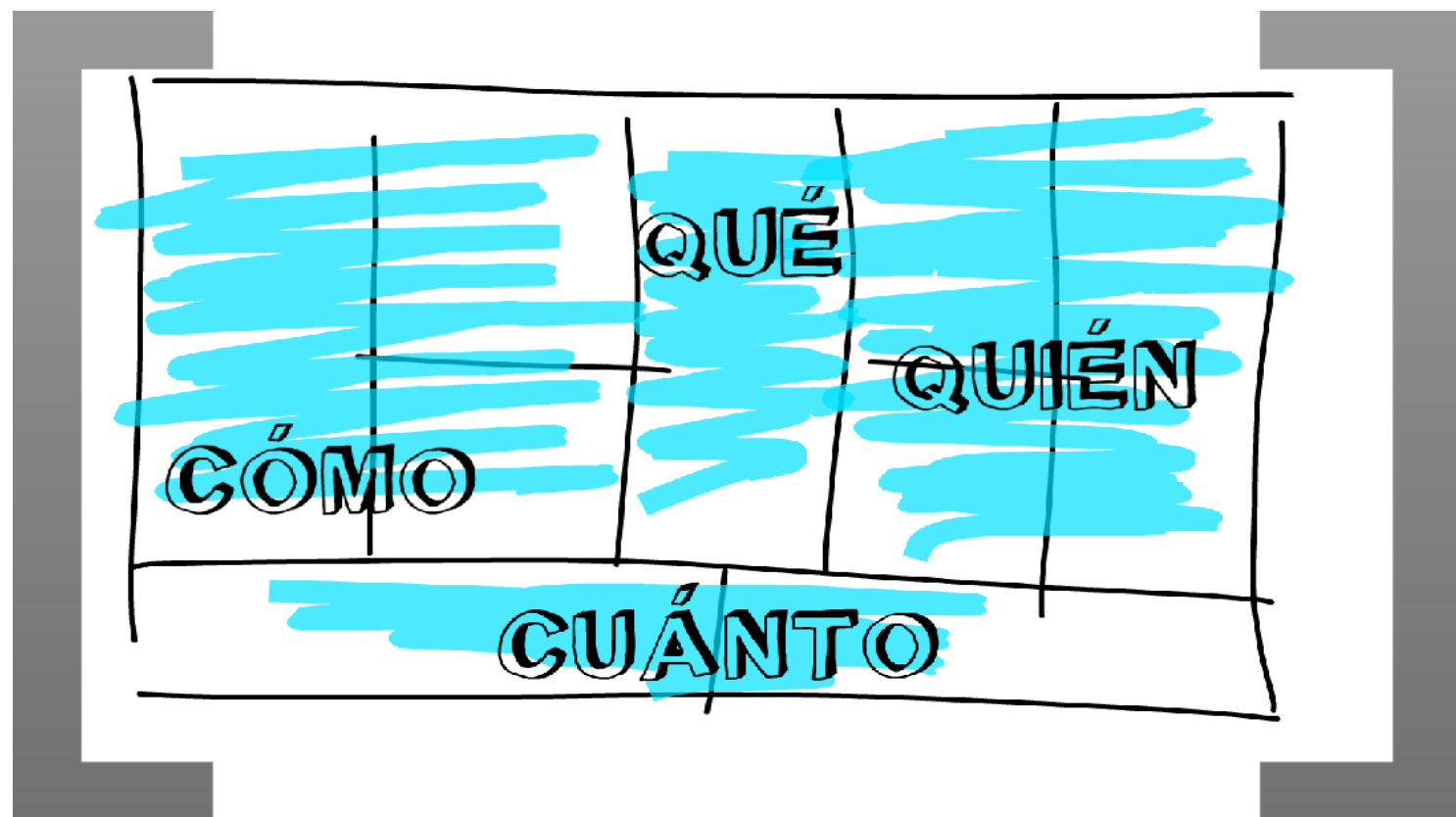


Piensa eficiente, piensa diferente

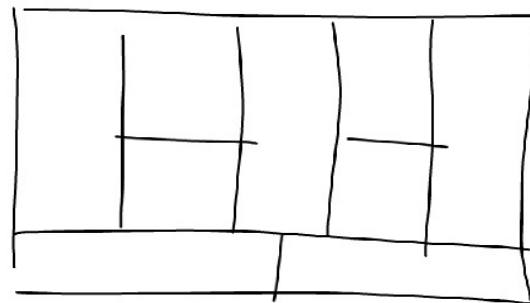




Mamen de Diego

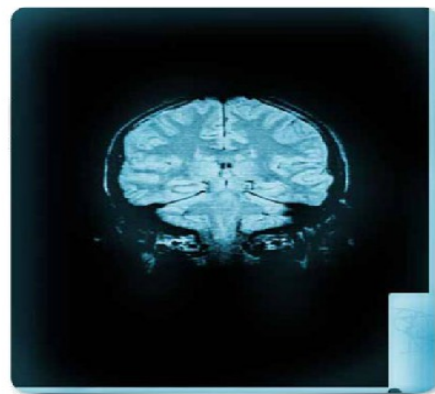


eficiencia



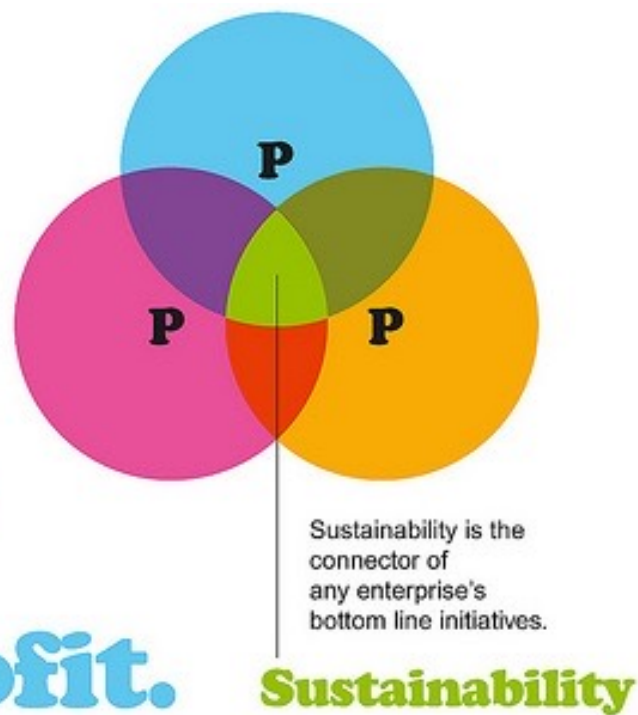
valor

lógica



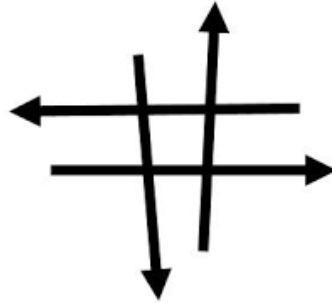
emoción

**People,
planet
and profit.**

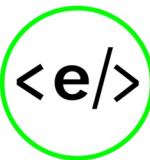
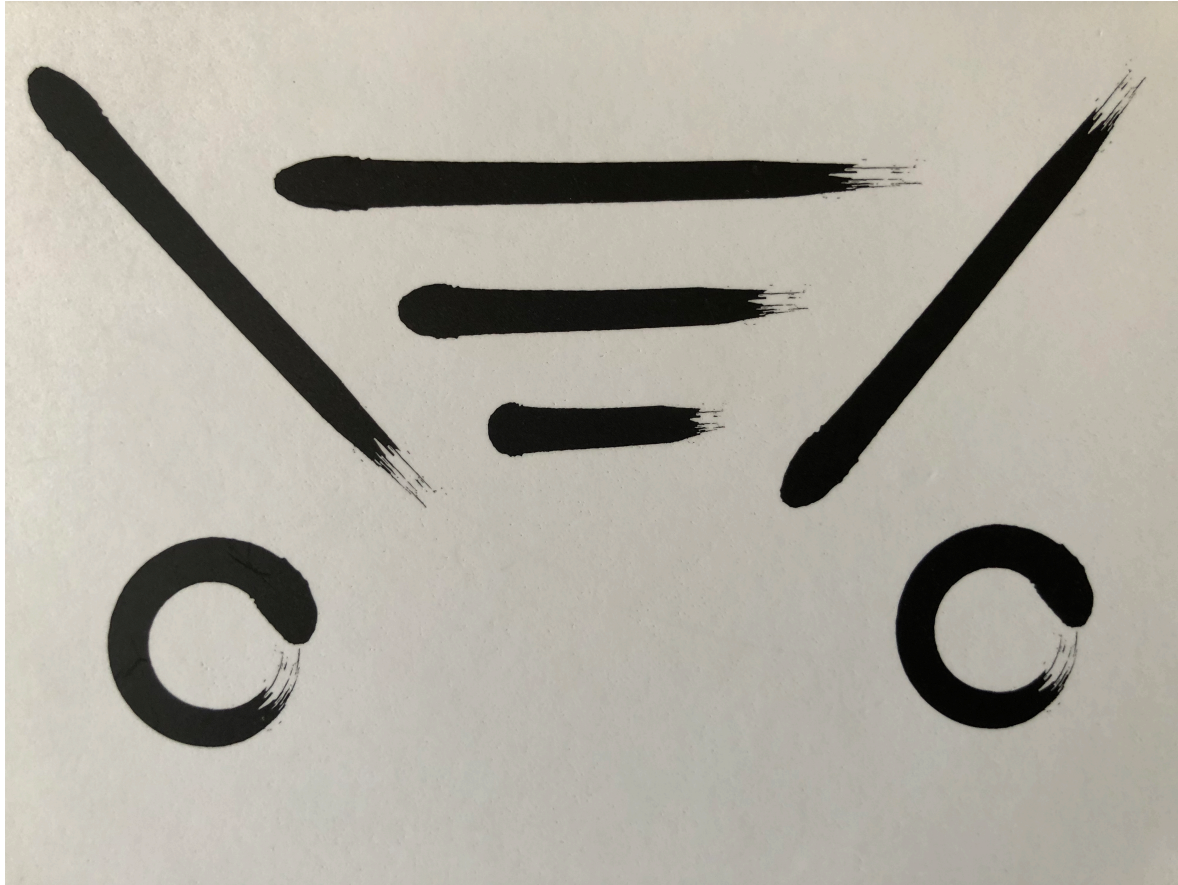


<e/>

CREATIVIDAD & COMPLEJIDAD



<e/>



¿TIENES HÁBITOS QUE ESTIMULAN O BLOQUEAN TU PROYECTO?



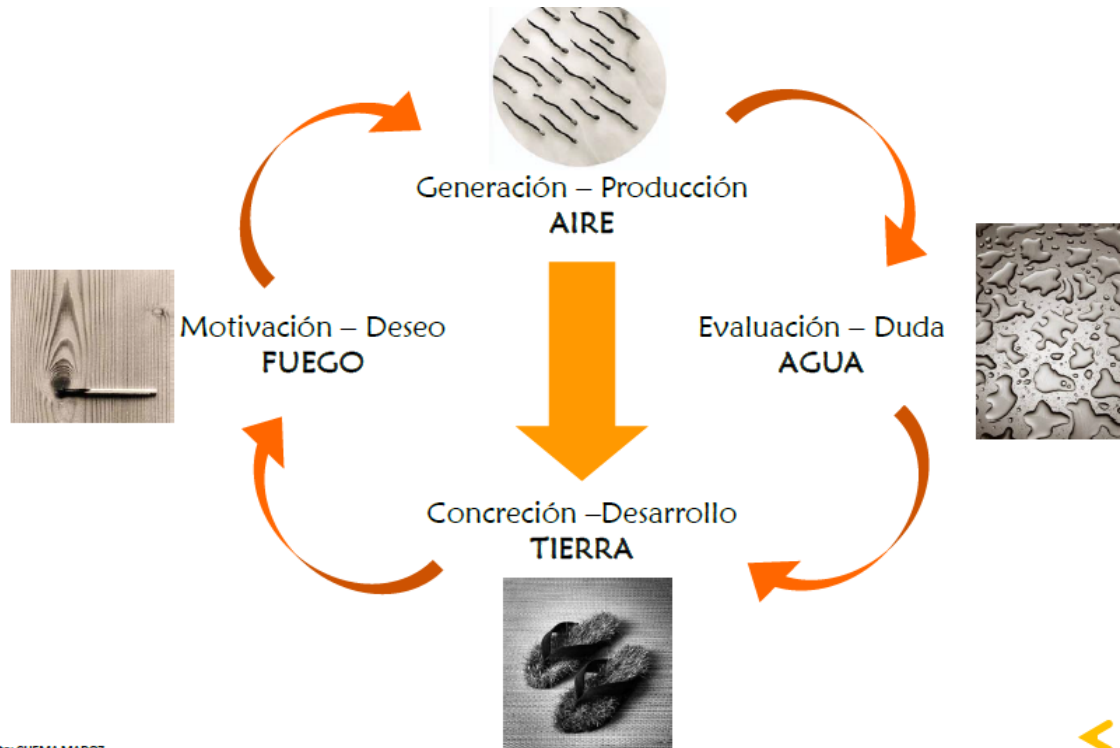
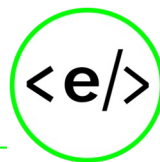
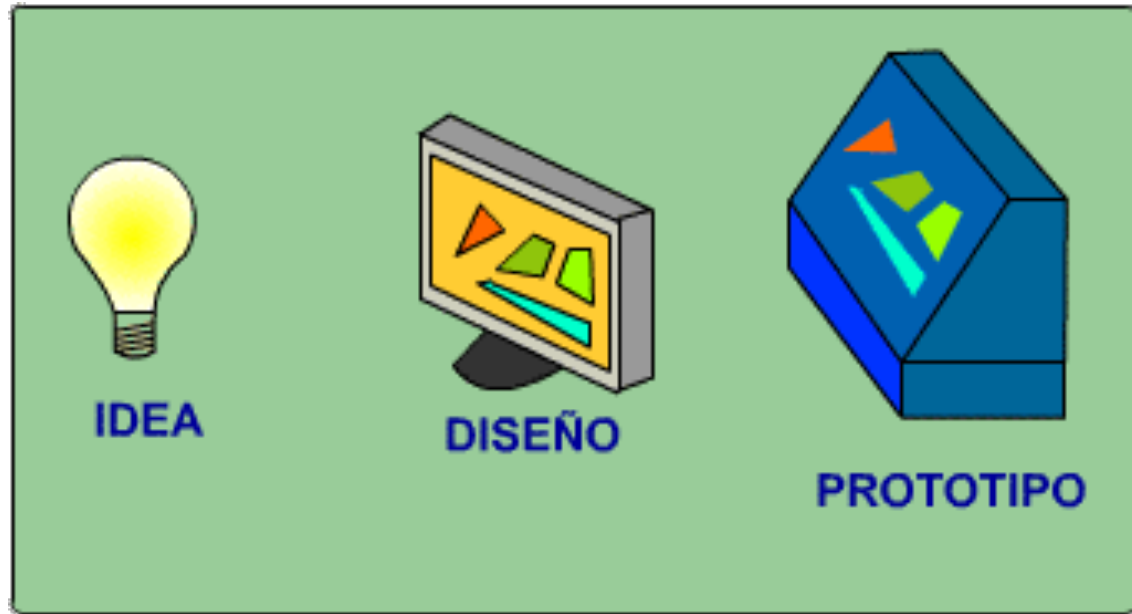


Foto: CHEMA MADOZ





Clientes

B2B
B2C
B2B2C
P2P
.....



Resuelve una necesidad!



Conocer a los clientes

Estamos realizando un trabajo para nuestros estudios.
Tendría un minuto para hacerle unas breves preguntas.

- Háblame sobre la última vez que consumió, compró
- ¿Es consumidor/a de productos o servicios para....?
- Nos podría decir que marcas consume o qué empresas trabaja
- ¿Está contento/a con los productos o servicios?
- ¿Qué beneficios obtiene?
- ¿Qué frustraciones tiene consumiendo este producto?



Conocer a los clientes

Nombre

Marina Fornes

Edad

29

Ocupación

Empleada de
Escuela

Retrato



Vida personal y familiar

Marina vive con su novio en el centro de Madrid. Es de un pueblo de Granada. De momento no tiene hijos.

Hobbies

Pertenece a club de patinaje, y sale a patinar todos los fines de semana. Además muy aficionada a la tecnología y siempre anda trasteando con aplicaciones

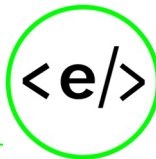
Su relación con el problema que estamos solucionando

Marina echa de menos el sabor y el olor de los tomates y de los aguacates de su tierra. Además vive en un piso pequeño, sin terraza, y no podría disponer de un espacio para cultivar en casa

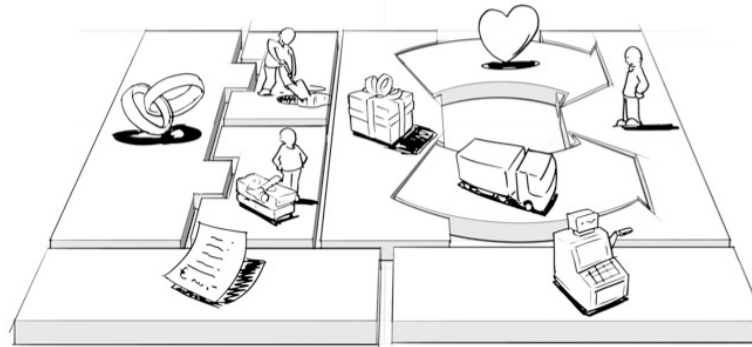
Qué le preocupa / qué prefiere

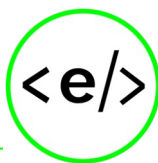
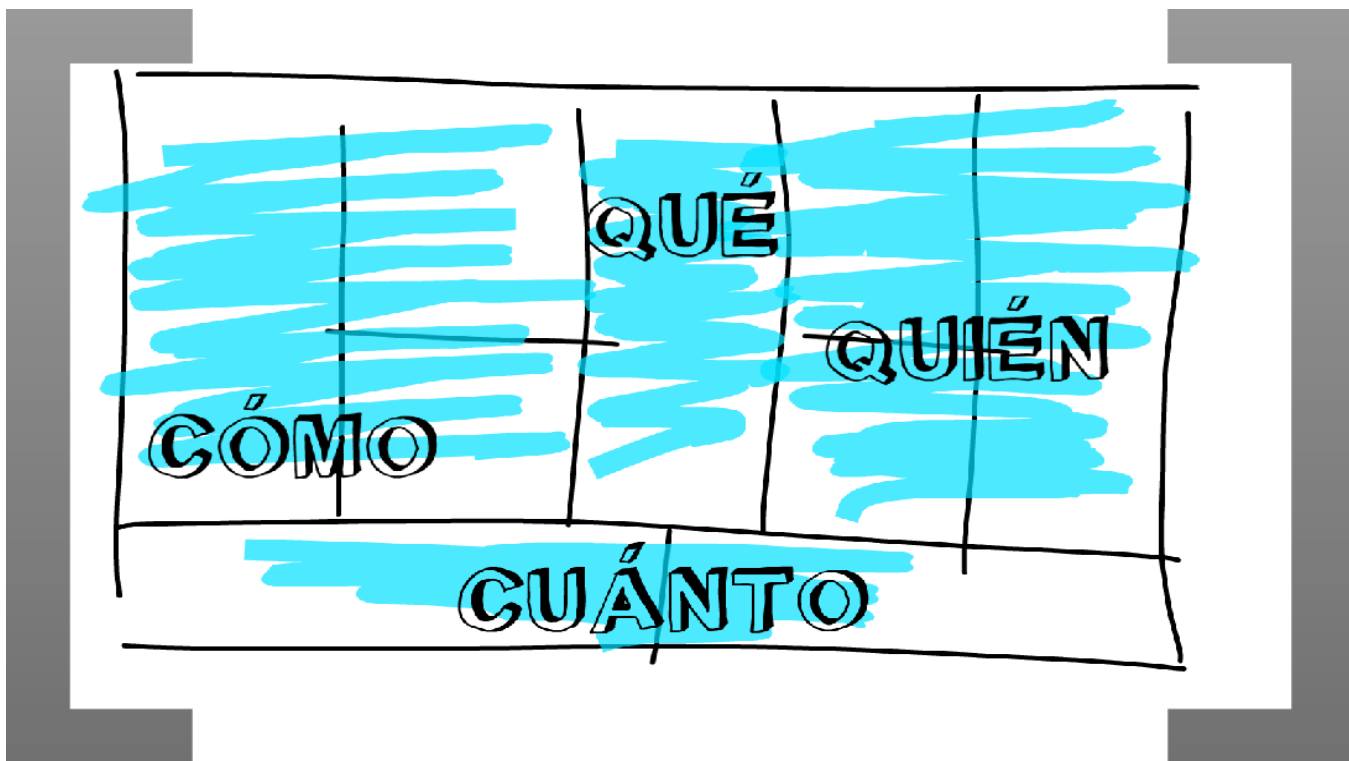
Marina está preocupada por no tener una alimentación de calidad. Además, con la subida de la luz y los recibos, cada vez dispone de menor poder adquisitivo para permitirme "ciertos lujos"

Plan de negocio (BMC)



- ❑ Método de visualización de modelado de negocio.
- ❑ Es quizá la herramienta “estrella” de la innovación estratégica.
- ❑ Facilita comprender y trabajar con el modelo de negocio desde un punto de vista integrado. La empresa es TODO el lienzo, no sólo el producto.
- ❑ Permite una rápida conceptualización y priorización de todos los agentes/productos/servicios involucrados en el negocio.





Un modelo de negocio debe responder a las siguientes preguntas:

Quién paga?
Por qué paga?
Cuánto paga?
Cómo lo paga?
Qué recibe?
Cómo lo recibe?
Cuánto cuesta?
Quién lo produce?

Qué beneficio tiene?
Dónde están los clientes?
Cómo llegamos a ellos?
Cuánto cuesta un cliente?
Cuánto dura un cliente?
Qué beneficio nos deja?
Qué nos hace diferentes?

VALOR DIFERENCIAL

PRODUCTO - SERVICIO

TODOLOGO/A



EVITA LA SOLEDAD

DELEGAR CON PROFESIONALES

FOCALIZATE EN LO
QUE MEJOR HACES

TEN INDICADORES



ENCUENTRA TU MANERA DE
VENDER
PERO HAY QUE VENDER

TOPALANTISMO

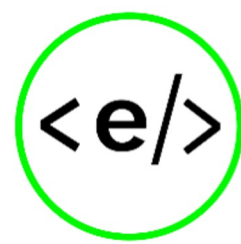


¡Muchas gracias!

LINKEDIN JUAN PASTOR BUSTAMANTE



<e/>



<emprendoteca/>

PLATAFORMA PARA EL EMPRENDIMIENTO CULTURAL EN EL ÁMBITO RURAL

Una iniciativa de



Actividad subvencionada por



Impulsa23, programa subvencionado por

