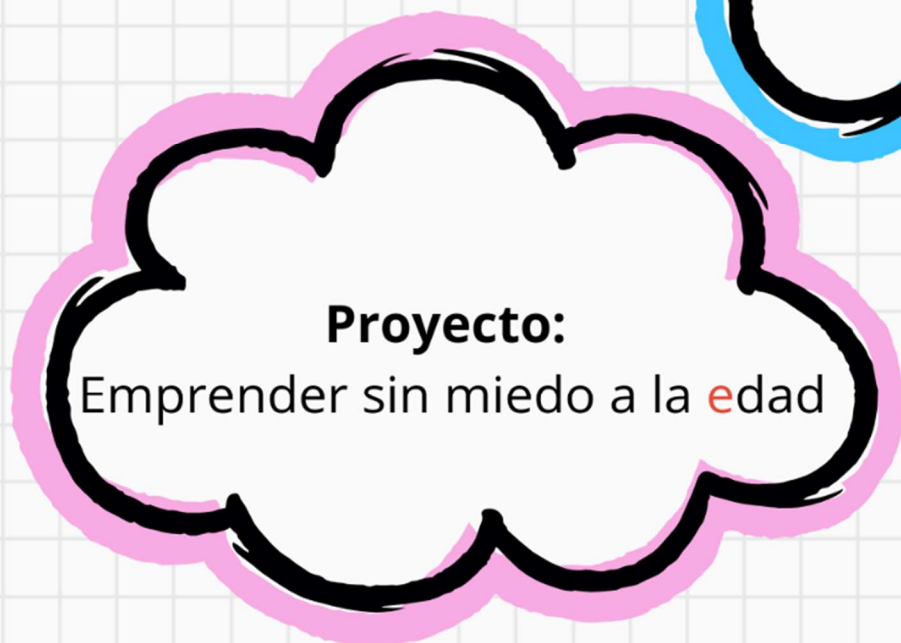
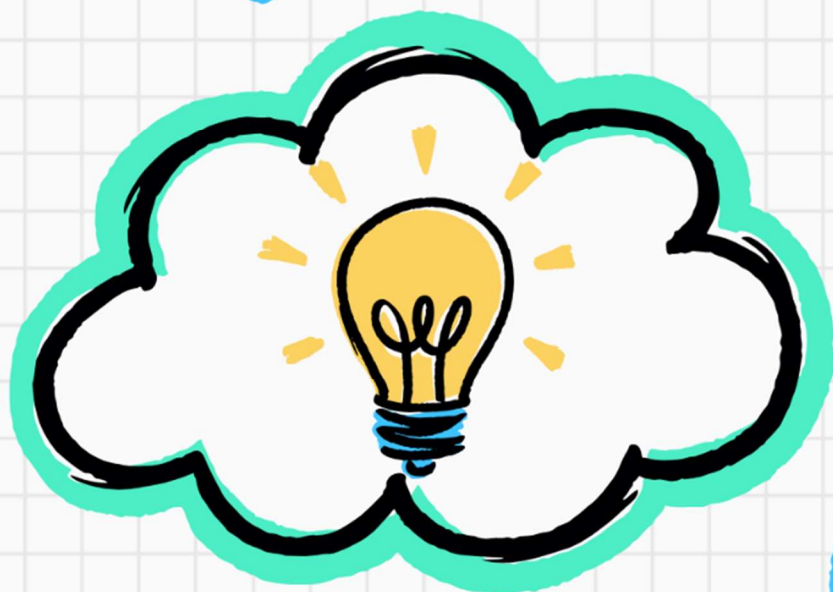




≡ Ideas sobre

# ACTIVIDADES



**Proyecto:**

Emprender sin miedo a la edad



# Contenido

---

<b>1. La idea de negocio .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Tu negocio en una plantilla .....</b>	<b>6</b>
<b>3. Propuesta de valor .....</b>	<b>7</b>
<b>4. Test de mercado .....</b>	<b>8</b>
<b>5. Marketing .....</b>	<b>9</b>
<b>6. Identifica tus recursos en el siguiente cuadro.....</b>	<b>10</b>
<b>7. Finanzas .....</b>	<b>12</b>
<b>8. Contabilidad .....</b>	<b>14</b>
<b>9. Financiación.....</b>	<b>15</b>



## 6. Valor añadido.

- ¿Cubre tu producto/servicio una necesidad del mercado?
- ¿Le has dado un toque creativo a tu iniciativa?
- ¿Cómo se sitúa tu negocio con relación a la tendencia de consumo?

## 7. Clientes. ¿Quiénes son nuestros clientes?



### 8. Competencia. ¿Existen productos similares en el mercado?

Línea de negocio	Nombre de la empresa competidora	Producto o servicio que ofrece similar al mío	Precio producto de la competencia	Mi precio	Ubicación/área geográfica	Ventaja competitiva frente a ellos/diferenciación
Línea de negocio 1						
Línea de negocio 2						

En clave de reflexión:

- ¿Qué agentes están operando en tu ecosistema actualmente?
- ¿Conoces a tu competencia?
- ¿Cuál es tu valor diferencia?



## 2. Tu negocio en una plantilla

2. SOCIOS (PROBLEMAS)	1. ACTIVIDADES (SOLUCIÓN)	4. PROPUESTA DE VALOR	10. VENTAJA ESPECIAL (RELACIONES CON EL CLIENTE)	1. SEGMENTOS DE CLIENTES
	9. MÉTRICAS CLAVES (RECURSOS)		6. CANALES	
<b>8. ESTRUCTURA DE COSTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Estructura de costos _____</li> <li>Umbral de rentabilidad _____</li> <li>Periodo medio de pago a proveedores _____</li> </ul>			<b>7. FUENTES DE INGRESOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Inversión inicial _____</li> <li>Margen de productos _____</li> <li>Periodo medio de cobro a clientes _____</li> </ul>	

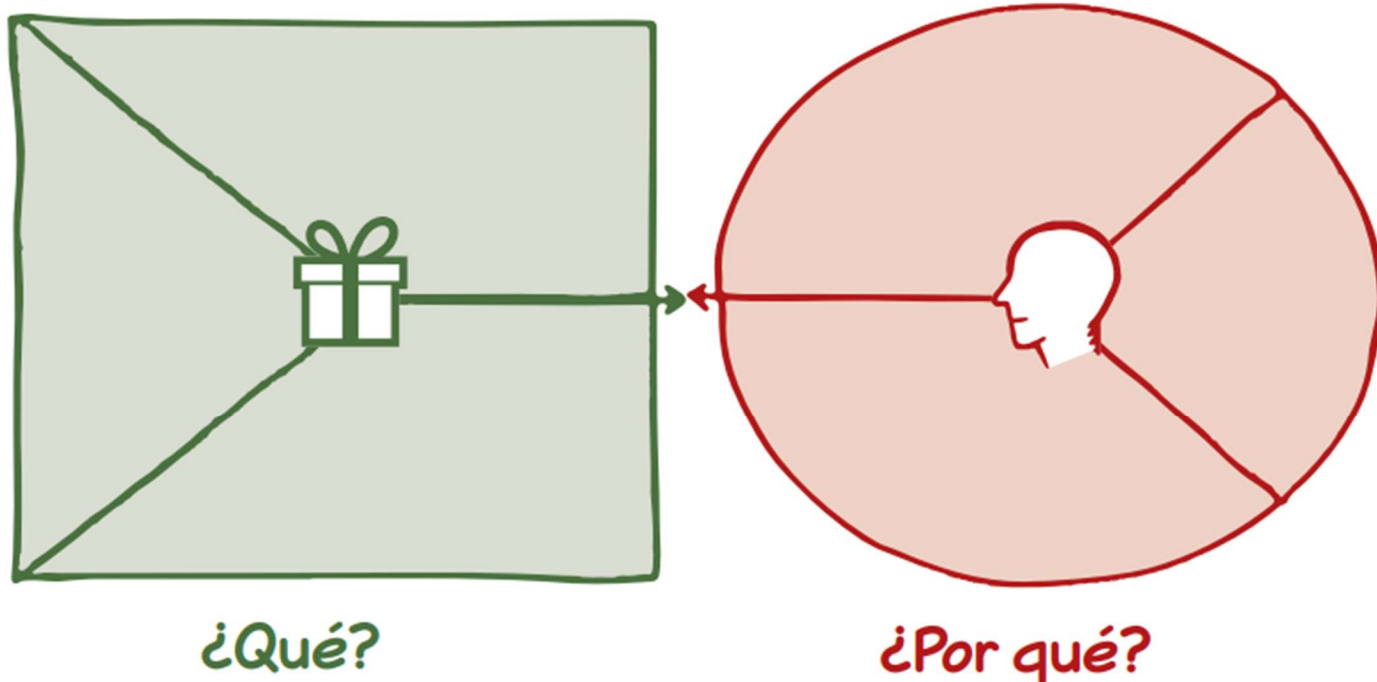


### 3. Propuesta de valor

Comienza a pensar en tu posición de valor, observa a tu cliente y diseña tu producto o servicios.

**Propuesta de valor**

**Segmento del cliente**



**Recomendaciones:**

1. Define bien al cliente, el cliente abstracto no existe.
2. Asegúrate que tu propuesta encaja con las necesidades del cliente.
3. Céntrate en un problema real, frecuente e importante.
4. En la propuesta de valor, menos, es más.

**En clave de reflexión.**

1. ¿Tu idea de negocio responde a necesidades detectadas entre tus potenciales clientes?
2. ¿Qué impacto positivo tienes a nivel social? ¿Y medioambiental?

## 4. Test de mercado

1. **HIPÓTESIS**, selecciona aquellos puntos clave de los que depende tu negocio y quieres validar.
2. **MÍNIMO PRODUCTO VARIABLE**, de todos tus productos o servicios, construye aquel por el que te gustaría empezar.
3. **MÉTRICA CLAVE**, ¿Cuánto deberías vender para sentirte satisfecho? ¿cuáles son tus expectativas?
4. **PREPARACIÓN DEL CONTACOT CON EL CLIENTE**, ¿cómo vas a llegar a tu cliente? ¿cómo vas a preparar esta reunión?
5. **EJECUCIÓN DEL TEST DE MERCADO**, ¿en qué momento? ¿En qué lugar?
6. **RESULTADO Y AJUSTE DEL MODELO**, ¿se han confirmado las métricas que pensabas? ¿los clientes te han dado nuevas ideas?







## 6. Identifica tus recursos en el siguiente cuadro

R. Humanos	R. Materiales	R. Técnicos	R. Financieros

### Ejemplos:

- **Humanos** (departamento dentro de la empresa en la que se gestiona todo lo relacionado con las personas que trabaja en ellas, como selección, bienvenida, formación, nóminas...)
- **Materiales** (muebles e inmueble que forman parte del patrimonio y se usan para planear, elaborar y hacer llegar al cliente el producto o servicio. Como almacenes, tiendas, vehículos...)
- **Técnicos** (son necesarios para diseñar, crear o proporcionar un producto o servicio. Como serían las máquinas, energía, datos, herramientas y personas que las usan)
- **Financieros** (medios y activos que una entidad utiliza para gestionar su dinero y sus transacciones económicas. Como efectivo, cuentas bancarias, inversiones, préstamos...)





## 7. Finanzas

INGRESOS		
Fecha	Concepto	Importe
	Total	

EGRESOS (Gastos)		
Fecha	Concepto	Importe
	Total	

GASTOS FIJOS		
Fecha	Concepto	Importe
	Total	



1. ¿Es la gestión económica de un negocio parte de su éxito?
2. ¿Conoces en profundidad todos los costes fijos y variables que generaría tu idea de negocio?
3. ¿Has incluido tu salario como un coste fijo más?



## 8. Contabilidad

LIBRO DIARIO				
Fecha	Código cuenta	Concepto	Debe	Haber
		Total		

1. **¿Consideras que una gestoría debe estar más al corriente de tus cuentas que tú mismo?**
2. **¿La cuota de autónomo es un impuesto?**
3. **¿Cuándo debo de darme de alta en la actividad?**

## 9. Financiación

1. ¿Tu negocio requiere de una inversión inicial alta?
2. ¿Existe alguna alternativa para disminuir esta inversión inicial?
3. Establece tu límite de aportación al proyecto. Cerrar a tiempo también puede ser éxito.

