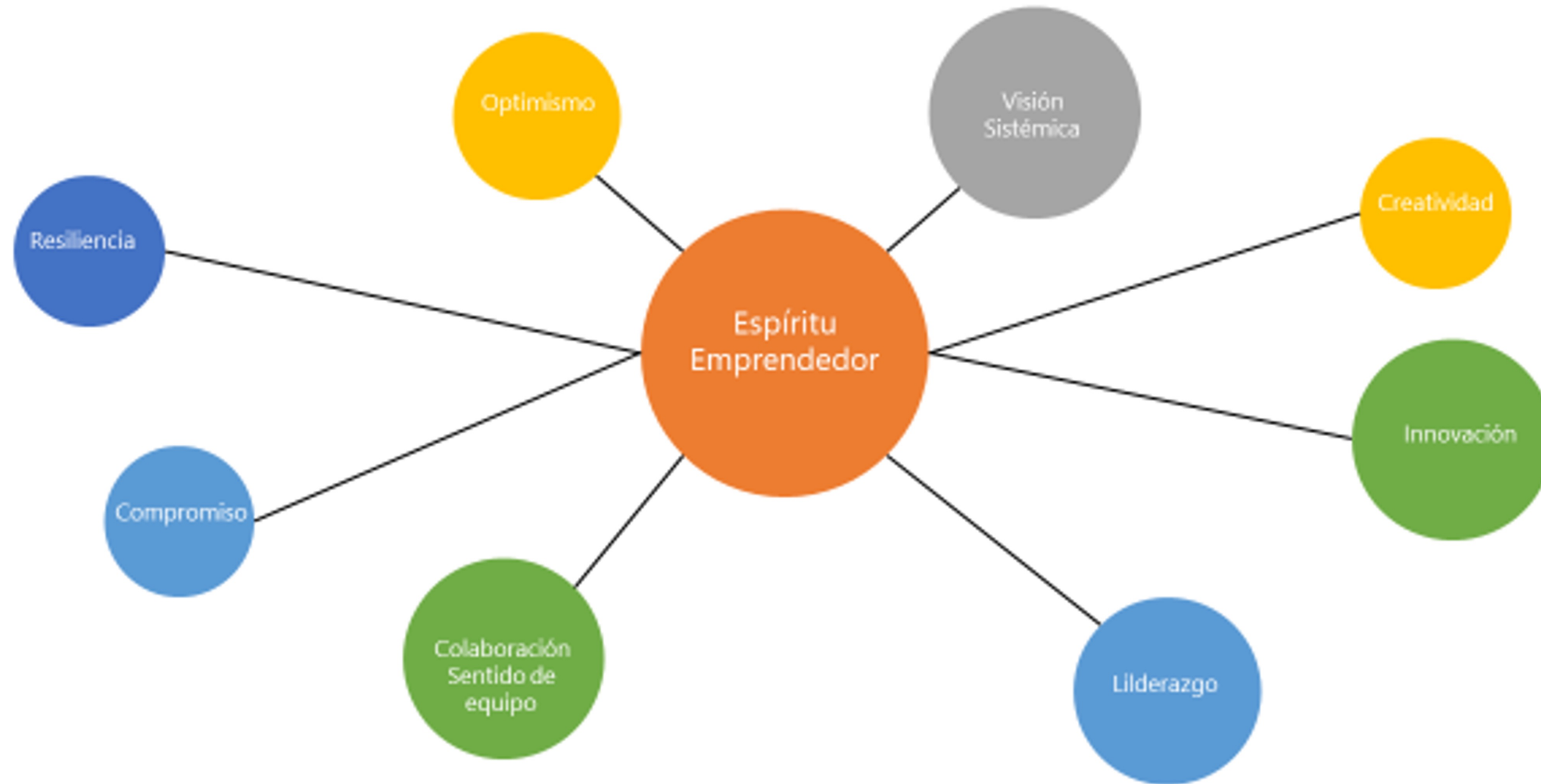


**PLUS**



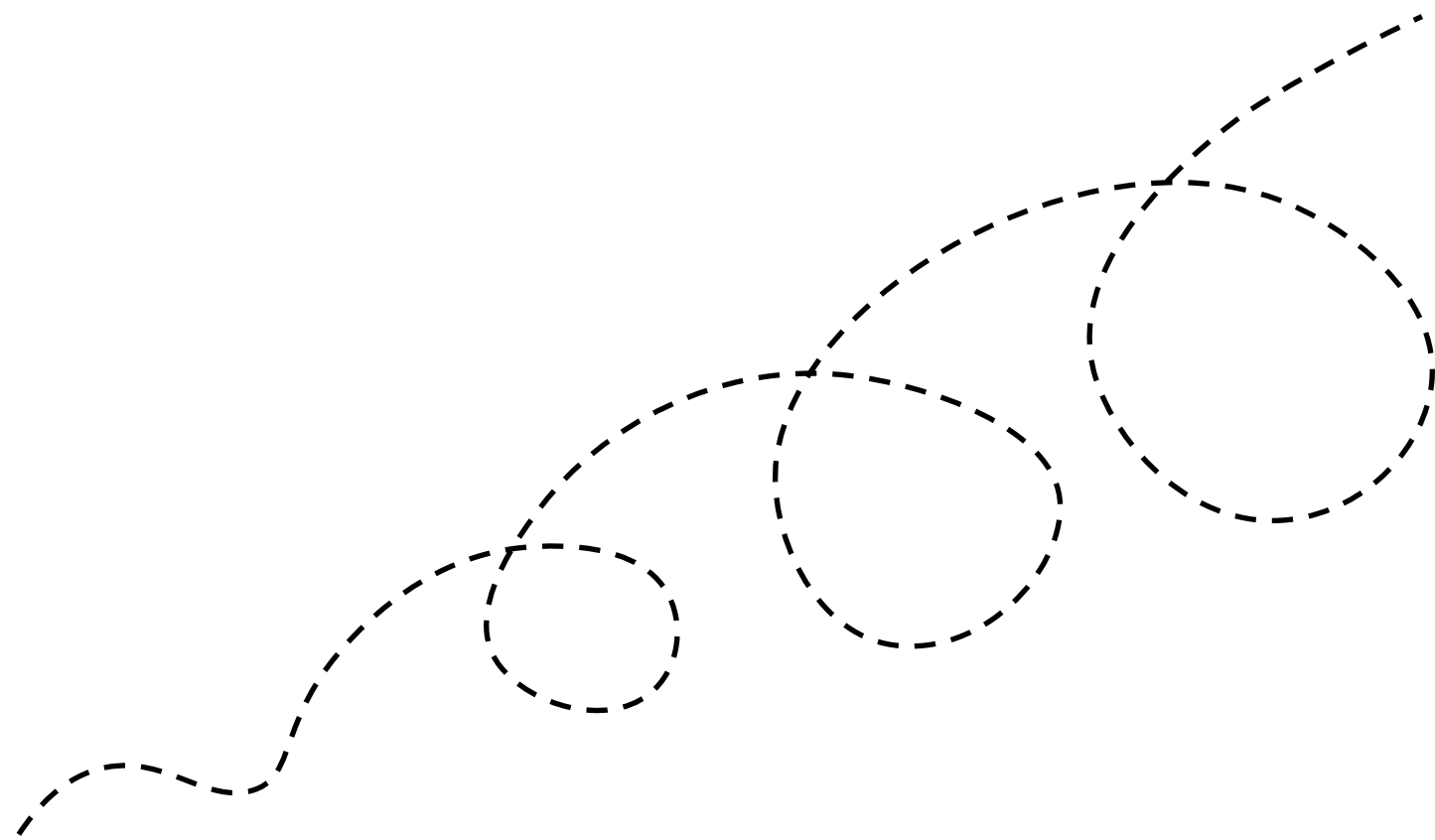
# **Modelo de negocio Y enfoque estratégico.**

# Competencias de una persona emprendedora



# Formas de Emprender

**Start up – Pymes – Innovación Social**



**¿Navegar en el mundo de hoy?**

COMPLEJO   INCIERTO   VOLÁTIL   AMBIGUO

**LLENO DE  
INCERTIDUMBRE  
DONDE  
LA TECNOLOGÍA HA CAMBIADO  
TODO**

# Identificar ¿Dónde está mi modelo?



## Evaluar la condición del Emprendimiento

### Mi check list:

- Conozco el mercado,
- Tengo mi nicho definido
- Sé lo que necesito y cual es mi element diferenciador
- Estoy organizado y puedo crecer
- Tengo una estrategia para impactar

# HERRAMIENTAS Agiles, para definir Modelo y probar hipótesis de negocio

## Design Thinking

- Entiende
- Explora
- Materializa

1969

## Lean Startup

- Crear
- Medir
- Aprender

2008

## CANVAS

- Qué
- Cómo
- Quiénes

2011

# Revisar la Ruta



# Revisa tu Oferta de Valor diferencial



# Dale una mirada al mercado

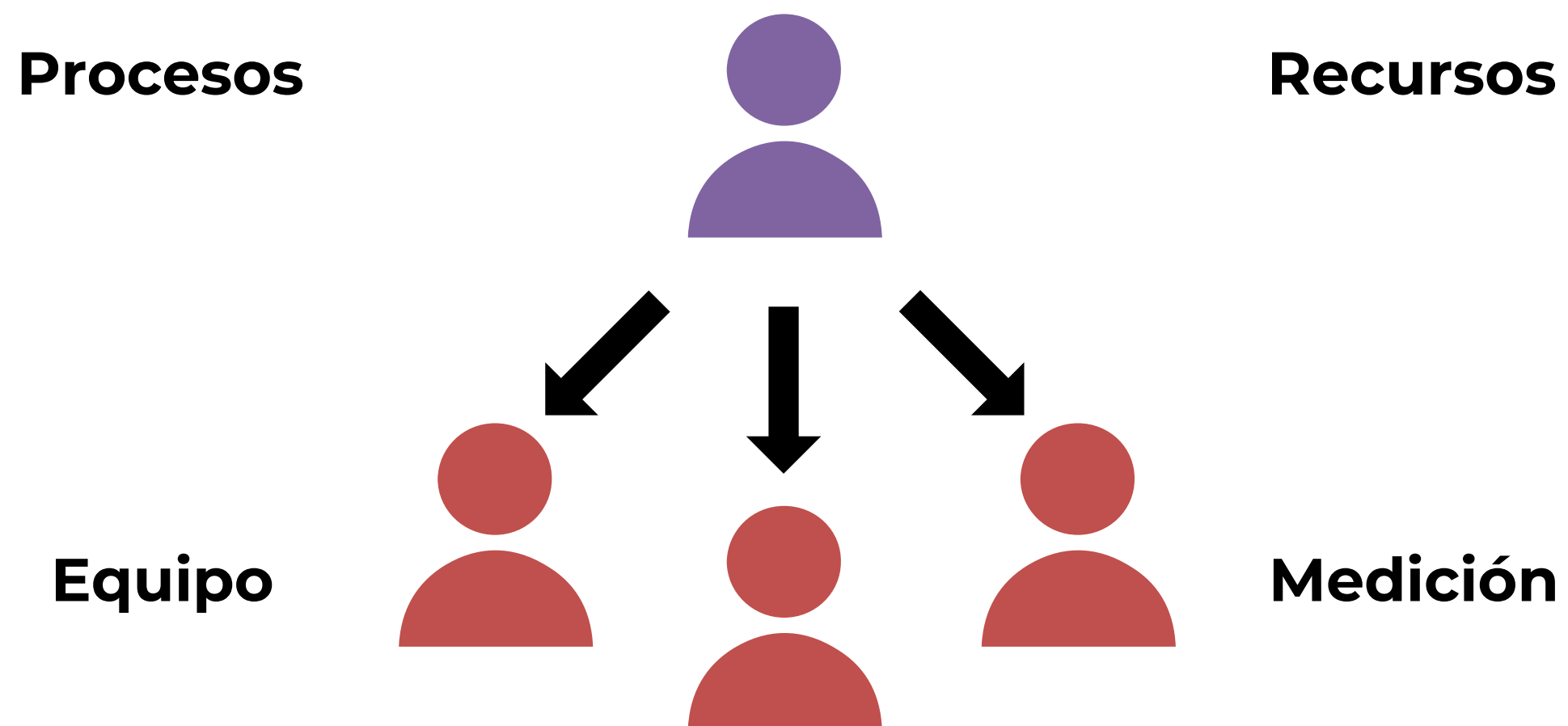
Define tu “buyer persona”: el perfil de tu comprador

- Quién es tu cliente
- Quiénes son los beneficiarios
- Características
- Ubicación
- Rango de edad
- Gustos
- Como compra
- Poder adquisitivo
- Como se provee de servicios / productos

# Revisa y define los canales

- Cómo vendes
- Dónde te promocionas
- Cómo distribuyes
- A través de que medio te comunicas con tu cliente

# ¿Funciona el sistema?



**PLUS**



# Gracias

WEB: <https://plus45well.com/>

INSTAGRAM: @plus45bienestar

TWITTER: @ plus45

