



MOVE UP!

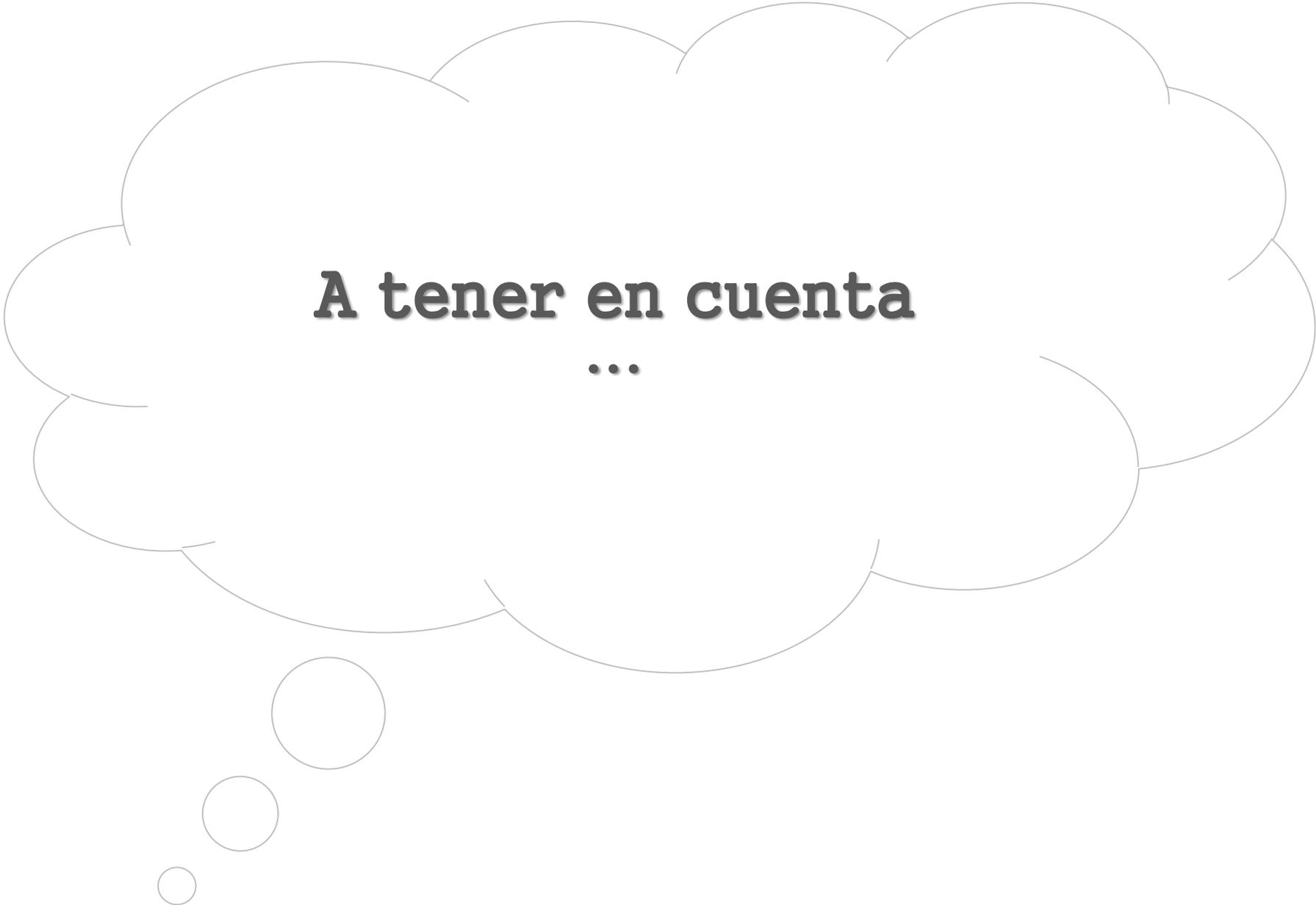
PROGRAMA DE DESARROLLO PARA EMPRENDEDORES

Mayca García

maycagarcia@ceei-castellon.com

630039313





A tener en cuenta

...

RRSS



Centro Europeo de
Empresas e Innovación
de Castellón

PLATA-FORMA WEB

Próximas actividades



Presentación proyectos Castellón LLAMP 3i. II Sesión Llamp & Network
09-06-2023 09:00



III Sesión Llamp & Network Castellón 2023
05-07-2023 09:30

42 - 2.38% - 4.70%
[ver más](#)

Agenda

Junio - 2023						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Entrevistas



Irene Lucás López
GEA 'SECRETS' acerca los servicios de estética integral y

[ver más](#)

Noticias



La Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros ha

[ver más](#)

Convocatorias/ayudas



AYUDAS A LA COMPETITIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD DE LAS EXPLOTACIONES GANADERAS CV
GENERALITAT VALENCIANA
Departament d'Agricultura, Desenvolupament Rural, Emergència Climàtica i Transició Ecològica
Ayudas a la mejora de la competitividad y sostenibilidad de
Hasta 18-06-23

[ver más](#)

Artículos



¿Qué...
Las modalidades de Compra Pública Innovadora (CPI)

[ver más](#)

COMU NIDAD MOVE UP!



+



¿Tienes una IDEA o PROYECTO y quieres PONERLO EN MARCHA?
¿Estás empezando con tu EMPRESA y necesitas CRECER?

MOVE UP! EMPRENDE CON ÉXITO

es un programa de desarrollo de negocio pensado para ti.

0 - 0,00% - 0,00%

Los participantes que accedan al programa, recibirán formación en áreas fundamentales para el desarrollo de su actividad, asesoramiento de expertos, tutorización por técnicos con experiencia y con mentoring por parte de mentores en su actividad del proyecto.

DOCU MENTA CIÓN



1ª SESIÓN

- ¿Tengo potencial emprendedor?
- Metodologías a utilizar para desarrollar el modelo de negocio.

Mayca García maycagarcia@ceei-castellon.com





**¿Tengo una
idea?**

**¿Tengo
potencial
emprendedor?**





Un emprendedor es una persona que identifica una oportunidad y conociendo los riesgos emprende la acción de organizar los recursos necesarios para convertirse en creador o fundador de una empresa o negocio, con la finalidad de aprovechar dicha oportunidad, obteniendo una respectiva ganancia.



JOB

Claves del éxito emprendedor



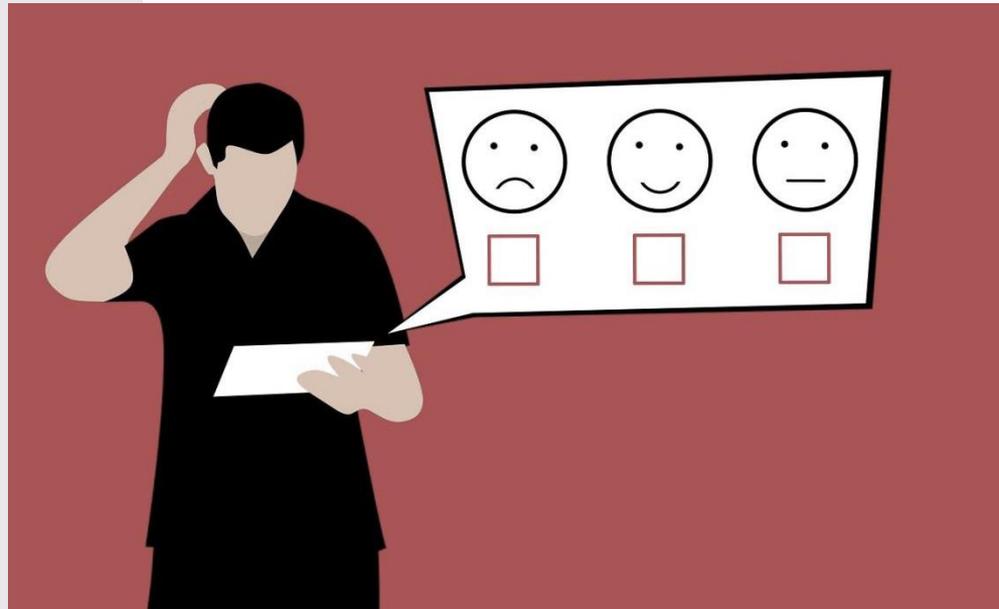
Claves del éxito emprendedor



- **PIENSA A LO GRANDE**



Claves del éxito emprendedor



- SAL A LA CALLE



Claves del éxito emprendedor



- **NETWORKING
PERMANENTE**



Claves del éxito emprendedor



- **CONOCIMIENTO DEL SECTOR**



Claves del éxito emprendedor



- **CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN A LOS CAMBIOS**



Claves del éxito emprendedor



- **NO HAY INGREDIENTE O FÓRMULA SECRETA**



Claves del éxito emprendedor



- **IMPLICACIÓN**



PROGRAMA COMPLETO



PRIMERA FASE

AWAKE!

Sesiones de trabajo utilizando distintas herramientas para definir, analizar y valorar el modelo de negocio.





SEGUNDA FASE
CONNECT!

Formación en el ámbito empresarial para el desarrollo del plan de empresa.





TERCERA FASE

FLY & MOVE UP!

Formación íntegra sobre venta, comunicación y marketing, para potenciar la creación de hábitos y comportamientos que ayuden a fortalecer la vinculación comercial con los clientes.



¿Qué es una startup?

Organización temporal de personas

OBJETIVO. Encontrar un **modelo de negocio**

VIABLE

ESCALABLE

¿CÓMO? *Experimentos*

INCERTIDUMBRE



La filosofía Lean Startup

Manera de abordar un lanzamiento de negocio.

Se basa en:

Aprendizaje validado

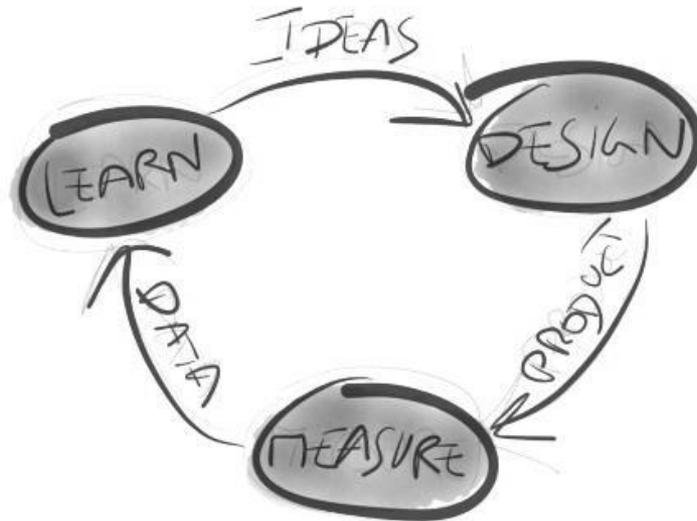
Experimentación científica

Interacción constante con los clientes



Metodología

Reduce el gasto desarrollar un producto 100%



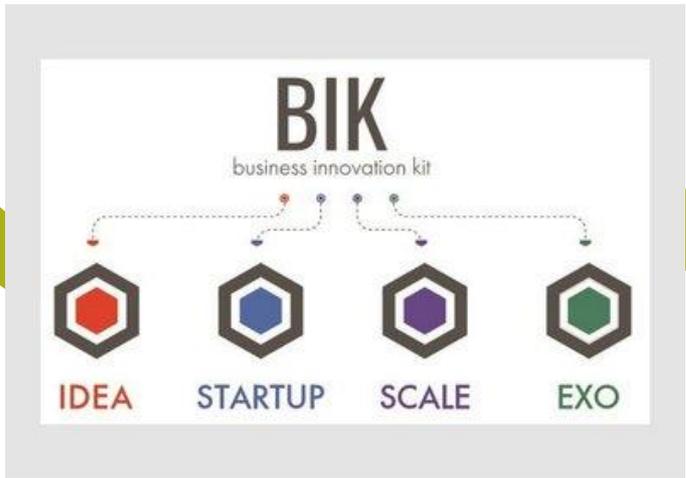
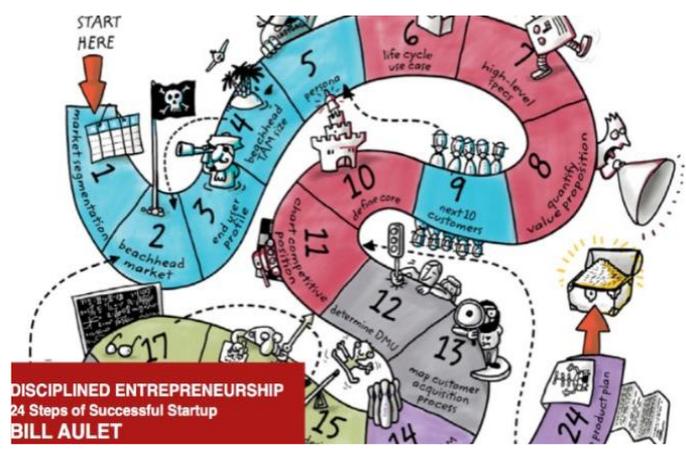
MVP
Producto
Mínimo
Viable



Lean canvas + 24 pasos para poner en marcha una startup de Bill Aulet + BIK

1 PROBLEM Top 3 problems	4 SOLUTION Top 3 features	3 UNIQUE VALUE PROPOSITION Single, clear, compelling message that states why you are different and worth buying	5 UNFAIR ADVANTAGE Can't be easily copied or bought	2 CUSTOMER SEGMENTS Target customers
	8 KEY METRICS Key activities you measure		9 CHANNELS Path to customers	
7 COST STRUCTURE Customer Acquisition Costs Distributing Costs Hosting People, etc.		6 REVENUE STREAMS Revenue Model Lifetime Value Revenue Gross Margin		

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License.



MOVE UP!
EMPRENDE CON ÉXITO

El modelo Lean Canvas

PROBLEMA Problemas Top 3 (Alternativas)	SOLUCIÓN 3 Características del producto/servicio METRICAS CLAVE Actividades Clave a Medir	PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.	VENTAJA ESPECIAL Qué te hace especial/diferente CANALES Vía de acceso a clientes	SEGMENTO DE CLIENTES Segmento objetivo (Early adopters)
ESTRUCTURA DE COSTES Gastos		FLUJO DE INGRESOS Cómo vamos a ganar dinero		



El modelo Lean Canvas

PROBLEMA Top 3 problems	SOLUCION Top 3 features	MODELO DE PROPOSICION Single, clear, compelling message that states why you are different and worth buying	VENTAJA COMPETITIVA Can't be easily copied or bought	CUSTOMER SEGMENTS Target customers
1	4	3	5	2
	8	7	9	
COST STRUCTURE Customer Acquisition Costs Distribution Costs Marketing People, etc.		REVENUE STREAMS Revenue Model Lifetime Value Revenue Gross Margin		
		6		

1

Problemas:

- Problemas **clientes**
- Soluciones alternativas a tus productos o servicios

2

Segmentos de clientes

- ¿Quiénes serán los Early Adopters?

3

Proposición única de Valor:

- Clara y sencilla
- ¿Qué te hace especial?
- ¿Qué problema resuelves?



El modelo Lean Canvas

PROBLEMA	SOLUCIÓN	MODELOS DE PROPIEDAD	VENTAJA DIFERENCIAL	CUSTOMER SEGMENTS
Top 3 problems	4	1	5	2
1	8	3	9	2
2	8	3	9	2
3	8	3	9	2
4	8	3	9	2
5	8	3	9	2
6	8	3	9	2
7	8	3	9	2
8	8	3	9	2
9	8	3	9	2
10	8	3	9	2

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (BMC) framework developed by Alex Osterwalder and Yves Pigneur under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 license.

4

Solución

- Características de tus PyS que ayudan a resolverlos.

5

Ventaja diferencial

- Piensa qué es lo que te hace diferente y especial.

6

Flujos de ingreso

- Reflexiona sobre cuál será tu estrategia para generar ingresos.



El modelo Lean Canvas

PROBLEM	SOLUTION	UNIQUE VALUE PROPOSITION	CHANNEL ADVANTAGE	CUSTOMER SEGMENTS
Top 3 problems	Top 3 features	Single, clear, compelling message that states why you are different and worth buying	Can't be easily copied or bought	Target customers
1	4	3	5	2
	8		9	
COST STRUCTURE	KEY METRICS	REVENUE STREAMS		
Customer Acq. Distribution Cost Staffing People, etc.	Customer Acq. Costs	Revenue Model Lifetime Value Revenue Gross Margin	6	

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (http://www.businessmodelgeneration.com) and is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 license.

7

Estructura de costes

- Ahora toca definir cuáles serán tus gastos.

8

Métricas clave

- Los elementos más importantes del modelo de negocio, qué medir y cómo medirlo.

9

Canales

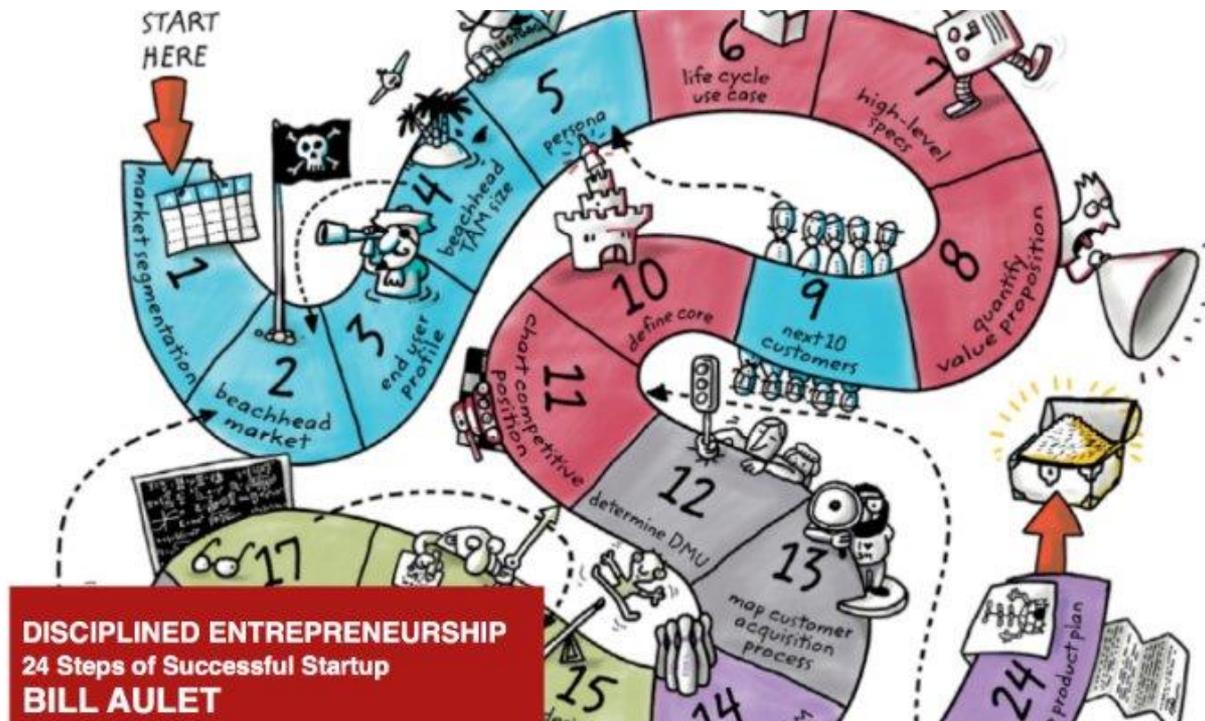
- ¿Cómo vas a llegar a tus clientes?
- ¿Cómo vas a presentar tus productos o servicios?



24 pasos para poner en marcha una startup, Bill Aulet

¿Quién es tu cliente?

¿Qué puedes hacer por tu cliente?



¿Cómo
diseñas y
fabricas tu
producto?

¿Cómo obtienes dinero?

¿Cómo lo haces
escalable?

24 pasos para poner en marcha una startup, de Bill Aulet

6 GRANDES TEMAS O BLOQUES:

¿Quién es tu cliente?

- 1. Segmentación de mercado
- 2. Selecciona un mercado inicial
- 3. Traza el perfil del usuario final
- 4. Calcula el tamaño total disponible del mercado inicial
- 5. Describe al personaje del mercado inicial

¿Qué puedes hacer por tu cliente?

- 6. Caso de uso de la vida útil del producto
- 7. Especificación de alto nivel del producto
- 8. Cuantifica la propuesta de valor
- 10. Define tu esencia
- 11. Fija tu posición competitiva

¿Cómo adquiere tu cliente el producto?

- 12. Determina la unidad de toma de decisión
- 13. Haz un esquema del proceso de adquisición de un cliente que paga
- 18. Haz un esquema del proceso de ventas para adquirir un cliente

24 pasos para poner en marcha una startup, de Bill Aulet

¿Cómo obtienes dinero con tu producto?

- 15. Diseña un modelo de negocio
- 16. Determina tu política de precios
- 17. Calcula el valor a largo plazo (VLP) de un cliente adquirido
- 19. Calcula el coste de adquisición de un cliente (CAC)

¿Cómo diseñas y fabricas tu producto?

- 20. Identifica tus supuestos clave
- 21. Prueba tus supuestos clave
- 22. Define el producto mínimo viable de la empresa (PMVE)
- 23. Demuestra que “Los perros se comerán la comida para perros”

¿Cómo consigues que tu empresa sea escalable?

- 14. Calcula el tamaño total disponible de los próximos mercados
- 24. Desarrolla un plan de producto

Herramientas BIK CEEI



Generación de ideas
e identificación de
usuario



Validación de la idea y
de la necesidad en el
mercado



Innovación aplicada al
escalado del modelo de
negocio



Transformación
continua
en las organizaciones

5

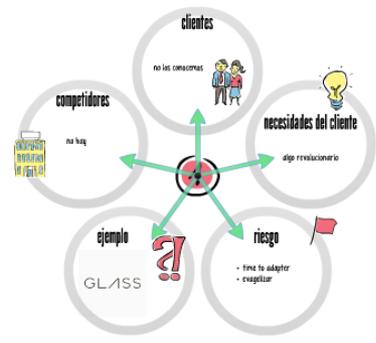
tipo de mercado



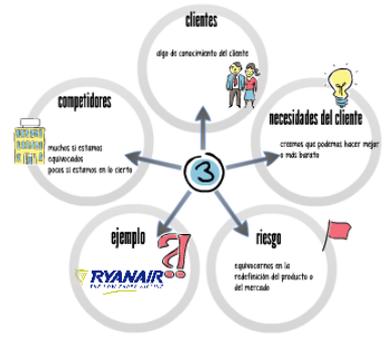
mercado clon



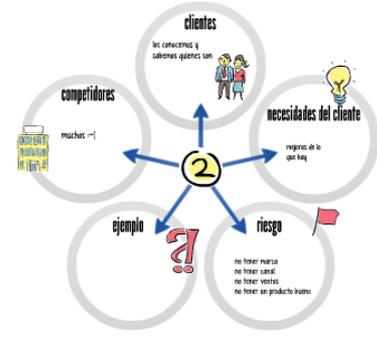
nuevo mercado

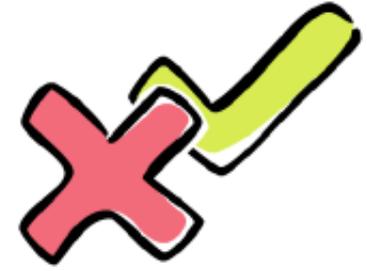


mercado resegmentado

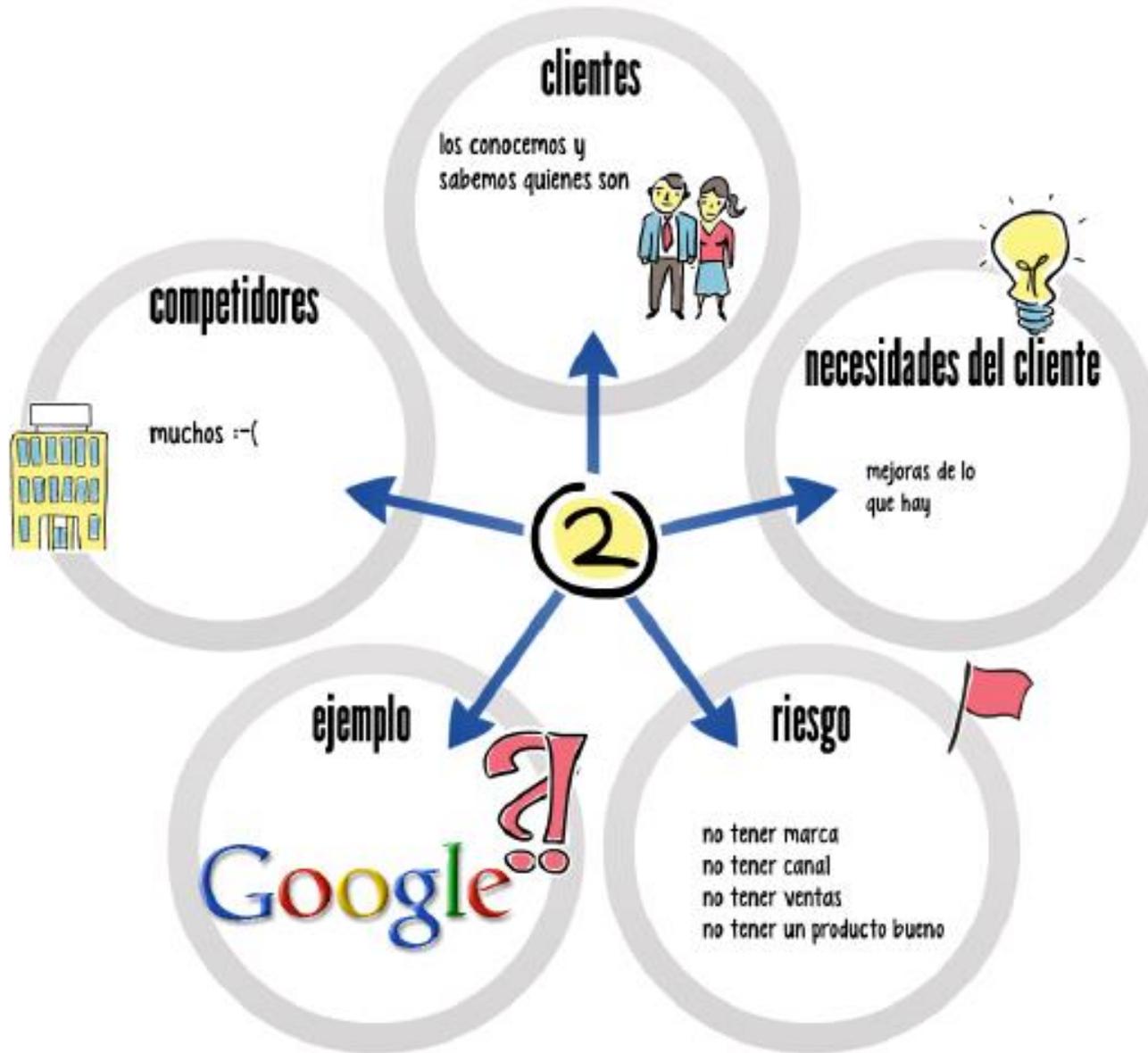


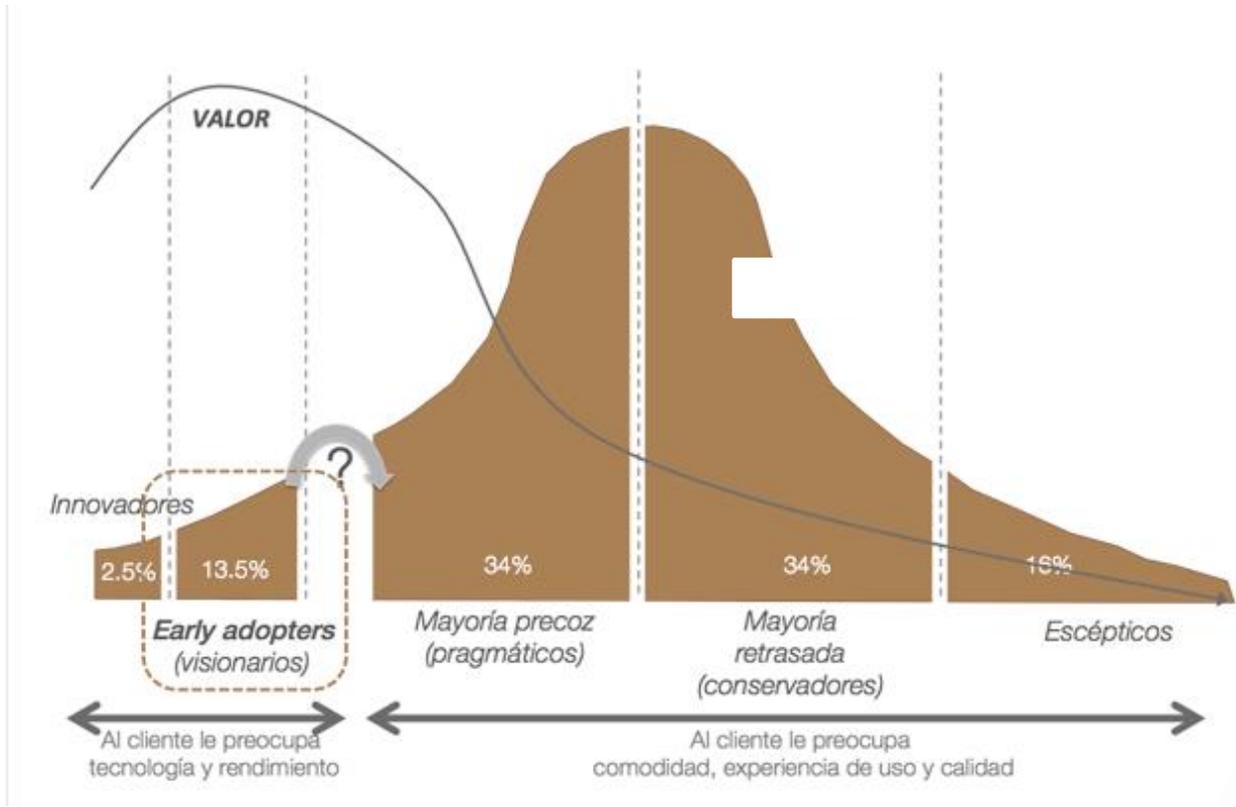
mercado existente



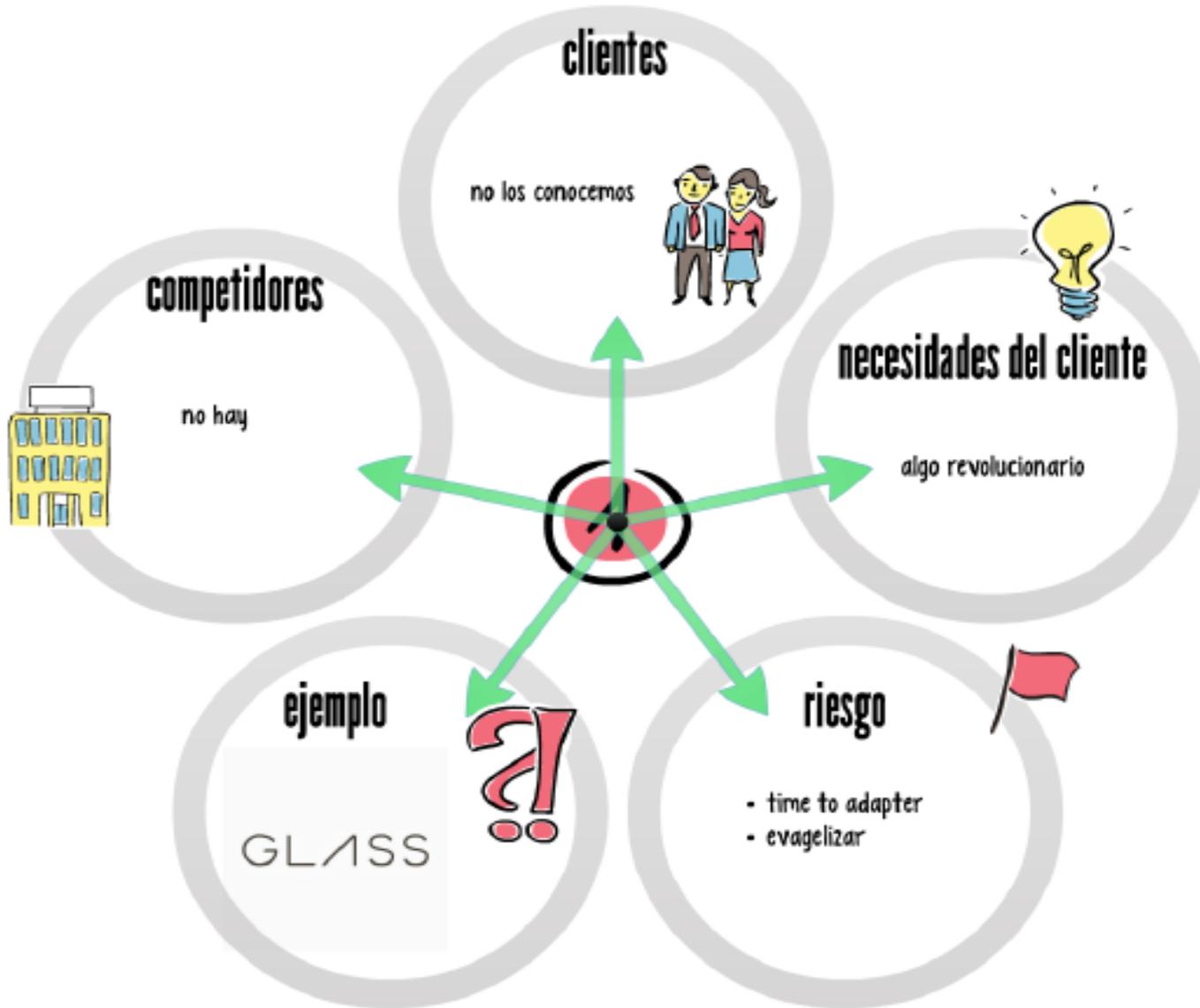


mercado existente

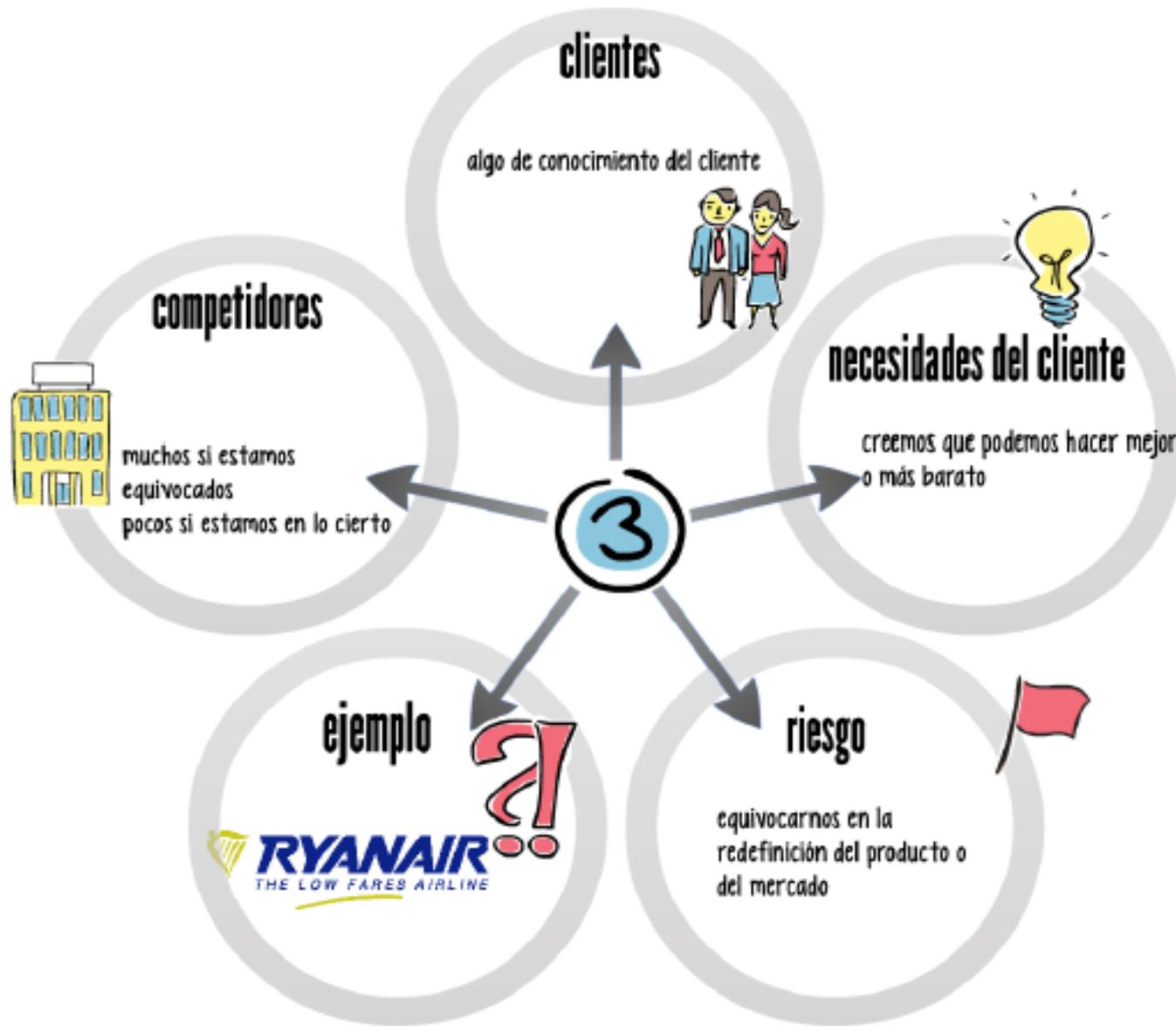




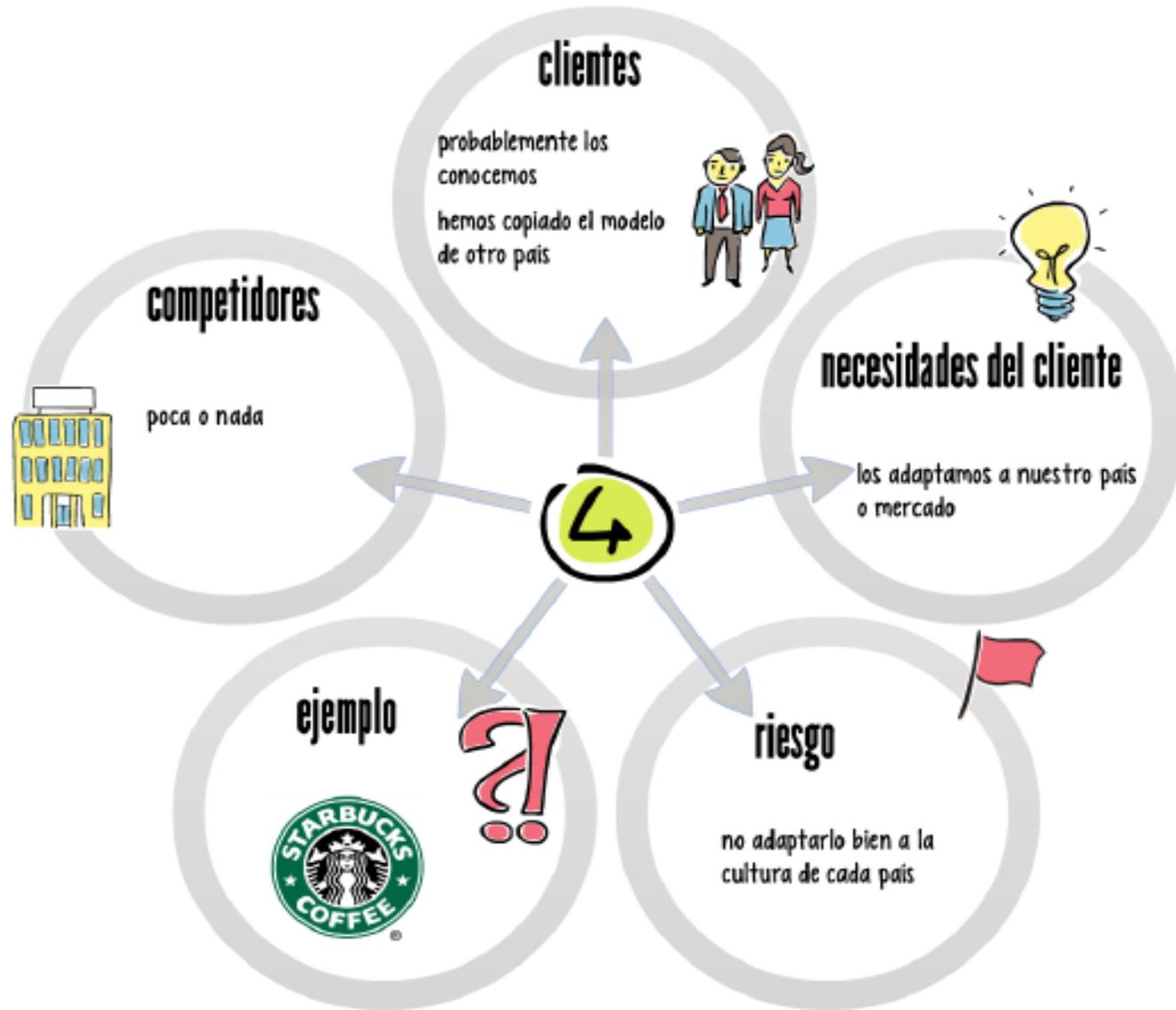
nuevo mercado



mercado resegmentado



mercado clon





MOVE UP!

PROGRAMA DE DESARROLLO PARA EMPRENEDORES

