

 **BIK**

ROCKET



Show me the Lienzo



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS



Ningún plan de negocio sobrevive al primer cliente



Startup

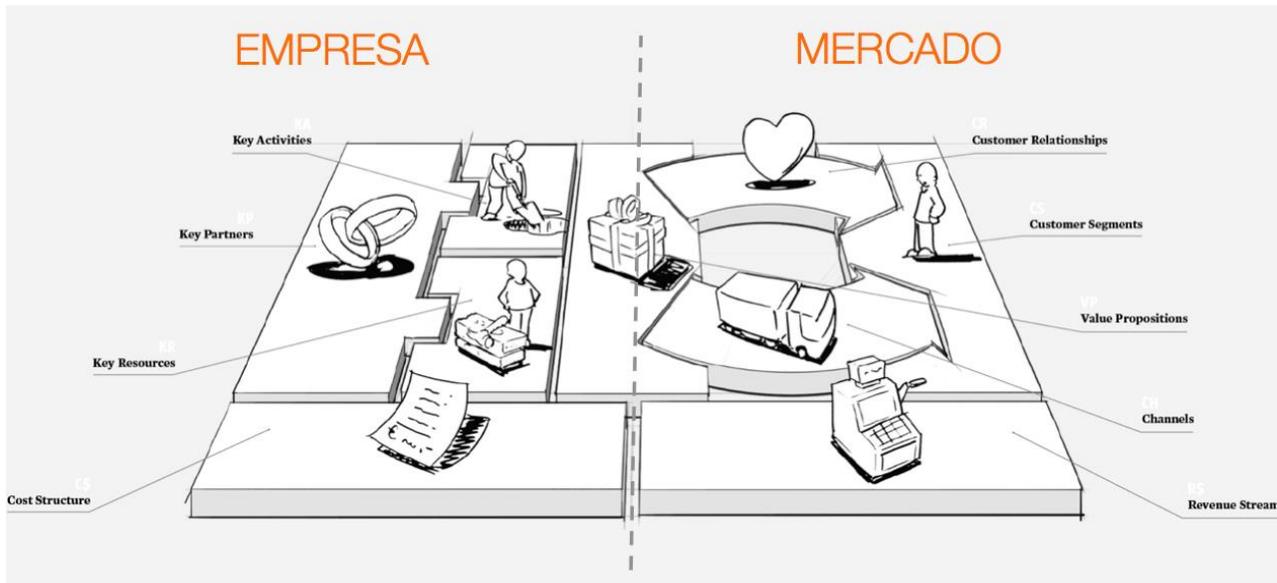
VS



Corporation

LIENZO DE MODELO DE LOS NEGOCIOS

PLAN DE EMPRESA



The screenshot shows a Microsoft Word document with the following content:

IV. Estrategia Comercial

Producto y Servicio

Indicaciones: Debes exponer las características comerciales y técnicas de tu producto o servicio (calidad, diseño, amplitud de las líneas de producto, servicios complementarios, marca). En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:

- ¿Cómo de amplia es tu gama de productos / servicios? ¿Qué línea de producto/servicio ofrece? ¿Cuáles referencias de producto vas a ofrecer?
- ¿Cuál es tu estrategia de calidad? ¿En qué nivel de calidad precio te quieres posicionar?
- ¿Propone diseñar que te diferencie? ¿Único o estándar?
- ¿Qué características técnicas tienen? ¿Qué tecnologías incorporas?
- ¿Qué servicios complementarios ofrece: mantenimiento, instalación, información, reparto a domicilio, ¿otro?
- ¿Qué marca o nombre comercial vas a utilizar? Explica tu elección.

En proyectos de Internet trata de responder también a:

- ¿Qué tipo de usuarios va a tener el sitio web?
- ¿Qué servicios, contenidos y funcionalidades va a ofrecer el sitio web, es decir, para qué se creó o los usuarios?
- ¿Qué estructura va a tener el sitio web?
- ¿Qué lenguaje de programación, herramientas y software vas a utilizar?

Nota:

- Si tu ubicación es más importante que tu producto o servicios, mueve este tema después de tu ubicación y forma de funcionamiento.
- Si vas a proporcionar solo productos o solo servicios, elimina la parte del flujo que no corresponda.

Ubicación

Indicaciones: Este apartado es especialmente importante en comercio, hoteles, turismo y servicios que requieren estar en calles o zonas muy transitadas. Indica las características de:

- ¿Lo vas a alquilar o a comprar?
- ¿Cumple la normativa legal y las medidas necesarias de seguridad?
- ¿Está cerca tanto de clientes como de proveedores?
- ¿Tiene buena accesos y está bien comunicado? ¿se puede aparcar cerca?
- ¿El cliente te encontrará más fácilmente que a la competencia?
- ¿necesita hacer reformas? ¿de qué tipo y a qué coste?

Estrategia de precios

Indicaciones: Explica qué precios medios tendrán cada uno de las líneas de producto o servicio, su situación respecto a los precios de la competencia, si que está dispuesto a pagar los clientes y los descuentos y promociones previstas. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:

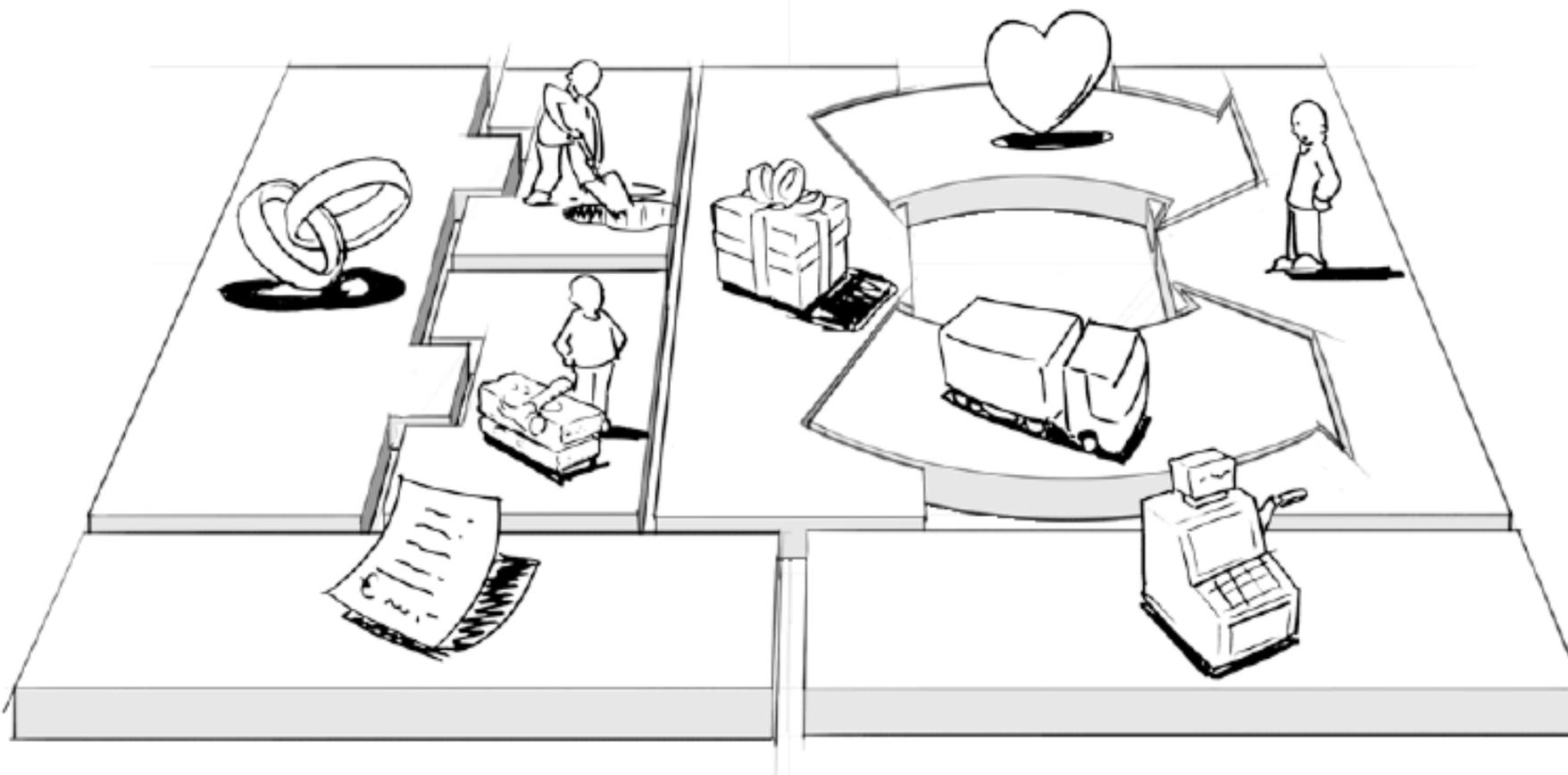
- ¿Cuáles serán los precios medios de cada tipo o línea de producto o servicio ofrecido?
- ¿Cuáles costes con esos precios? ¿Tienes margen suficiente para que el negocio sea viable?
- ¿Qué precios ofrecen tus principales competidores?
- ¿Cómo son tus precios comparados con los de la competencia?
- ¿Están los clientes dispuestos a pagar los precios que propones?
- ¿Vas a ofrecer descuentos por volumen de compras, tipo de cliente o fechas concretas?
- ¿Tienes precios promocionales?

Estrategia de venta y distribución

Indicaciones: Detalla quién se ocupará de la labor comercial y si legará a tus clientes finales a través de intermediarios y/o prescriptores. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:

- ¿Quién se encargará de la labor comercial? ¿tú mismo? ¿agente comercial? ¿un equipo de comerciales? ¿un qué center?

Business Model Canvas



ALIANZAS



ACTIVIDADES CLAVE



PROPUESTA VALOR



RELACIÓN



RECURSOS CLAVE



CANAL



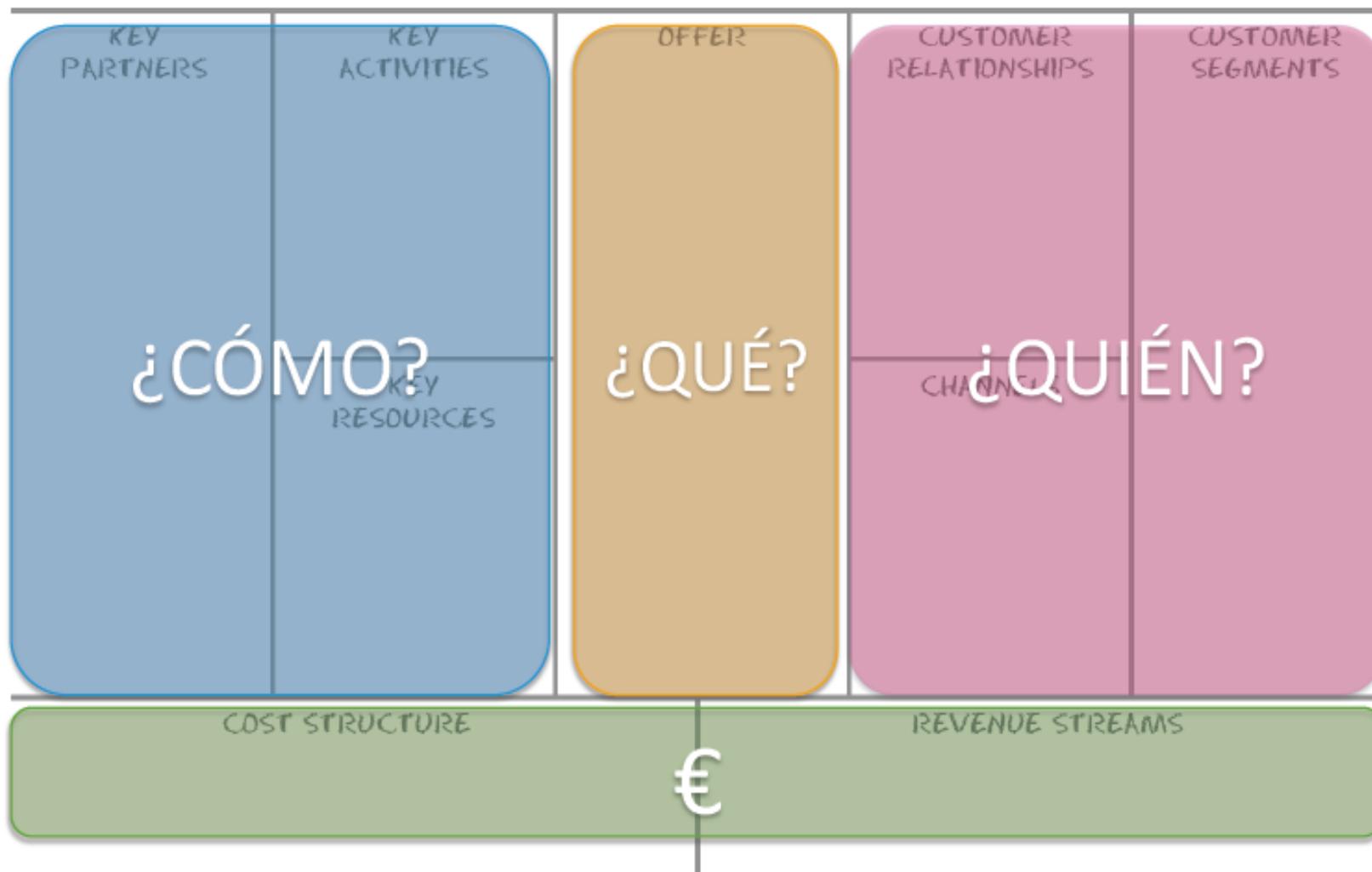
CLIENTES



COSTES ↓ \$

↑ \$ BENEFICIOS

Business Model Canvas



EJEMPLO



LIENZO MODELO DE NEGOCIO (BMC)



Business Model Canvas

Diseñado por: **TEST APP**

Diseñado para:

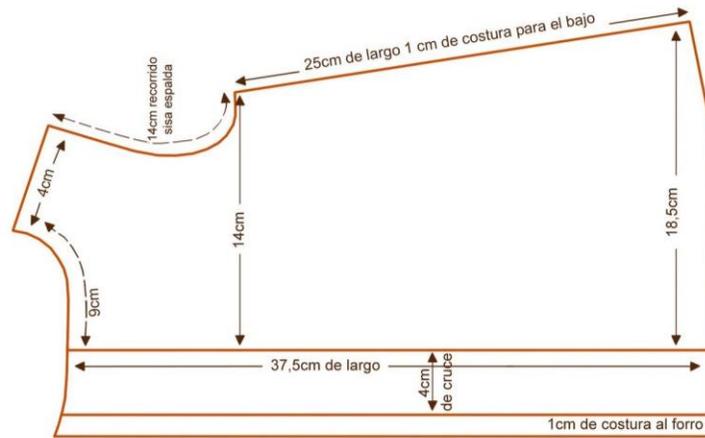
En: dd/mm/aaaa
Iteración #



VALIDACIÓN PROBLEMA - SOLUCIÓN



MIS PATRONES



PATRONES. Free.
Publicidad y sponsor.

REVOLUCIÓN PERSONAL

Potencia tu personalidad.. Logra tus metas. Únete al coaching revolucionario



Inicio > Deporte > Las 25 mejores máquinas para hacer ejercicio en casa

Deporte

Las 25 mejores máquinas para hacer ejercicio en casa



Pero a menudo nuestro estilo de vida nos deja **poco tiempo para ir al gimnasio**, o simplemente para encontrar la motivación para hacerlo.



Natural World Nueva Colección
Natural World Eco

Una de las opciones que por lo menos deberías intentar es hacer ejercicio en casa. Hay algunas **máquinas para hacer deporte** en casa que son **ideales**, tanto por su **precio como por la gama de posibilidades que ofrecen**.

A continuación te hago un repaso de las **mejores máquinas para hacer ejercicio en casa**. Máquinas de deporte con los mejores precios, las más completas e indispensables para trabajar los distintos grupos musculares.

Las 25 mejores máquinas y aparatos para hacer ejercicio en casa



Las **máquinas de cardio suelen ser ideales** para perder unos kilos de más. Pero en general todo el mundo tiene que practicar cardio. **Incluso quienes buscan ganar volumen** deberían hacerlo porque ayuda a segregar endorfinas, la hormona de la felicidad, y mantiene nuestro corazón y nuestro estado mental en forma.

1. Bicicleta estática plegable magnética X-Bike Pulsómetro Y Pantalla LCD



[PULSA AQUÍ para más info](#)

Buscar

Lo más nuevo



Cómo mantener una buena salud dental: 8 consejos esenciales



Todo lo que necesitas saber sobre invisalign



PATRONES. Free.

Cebo - Anzuelo



PATRONES. Free.

Freemium



PATRONES. Long Tail.

Publicar. Imprimir. Triunfar.

Lulu posee las herramientas adecuadas para que autores, editores y empresas vean satisfechas sus necesidades de impresión.

Estaremos encantados de atenderte: +34 932 711 686 | 30 días de derecho de cambio | Hasta un 70% de descuento por cantidad

spreadshirt Diseñar Hecho por ti Comprar Productos de diseñadores

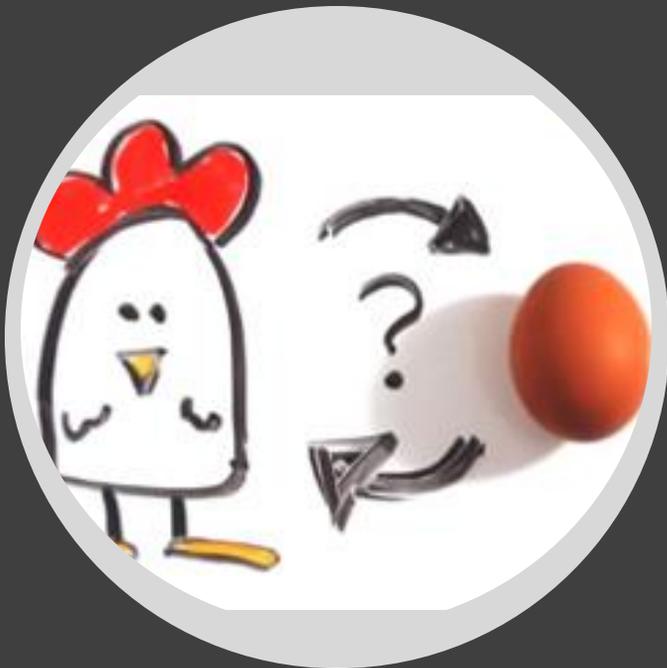
Encuentra diseños o productos

DISEÑA productos con un toque personal para cada ocasión [Diseñar ahora](#)

COMPRA productos únicos de diseñadores prometedores [Comprar ahora](#)

Diseñar ahora Camisetas Ropa corporativa Regalos Fotorregalos Sudaderas Tops Ropa de niños Bolsas Grupos

Nuestros creadores de tendencias. Seleccionados para ti.



PATRONES.
Multiplataforma.

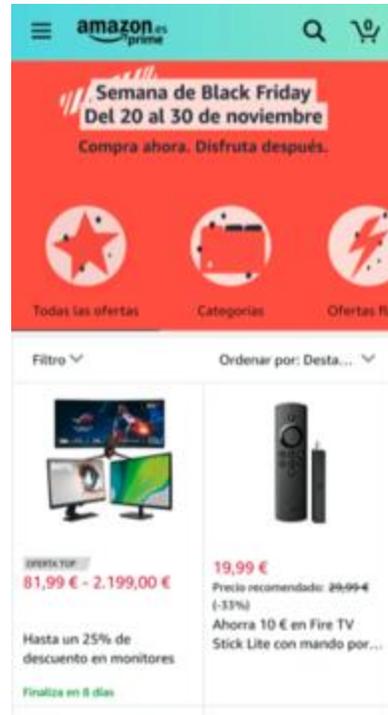


PATRONES. Móvil.

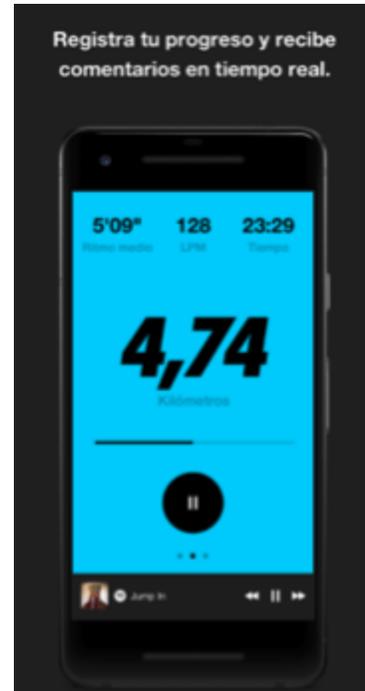
Publicidad



M-commerce



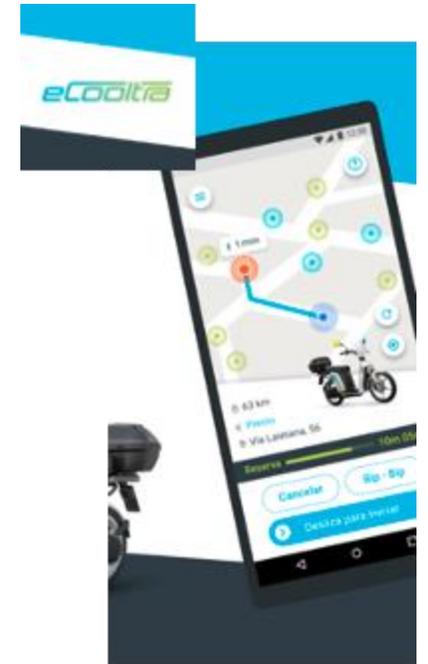
Marca



Compras dentro de la app



"on demand"



“La vida es demasiado corta para
construir productos o servicios que
nadie quiere”

Ash Maurya

TE APOYAS EN UNA METODOLOGÍA DE IDEACIÓ



FINANCIA:



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

ivACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

ORGANIZA:

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA

Acceso a las herramientas BIK.



Google

CEEI ELCHE

¿DUDAS?

¿PREGUNTAS?

jsalas@ceei-elche.com

t.avila@ceei-elche.com

tbueno@ceei-elche.com



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
VEU

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **BIK**

ROCKET 