

Claves del Mentoring en Desarrollo de Negocio

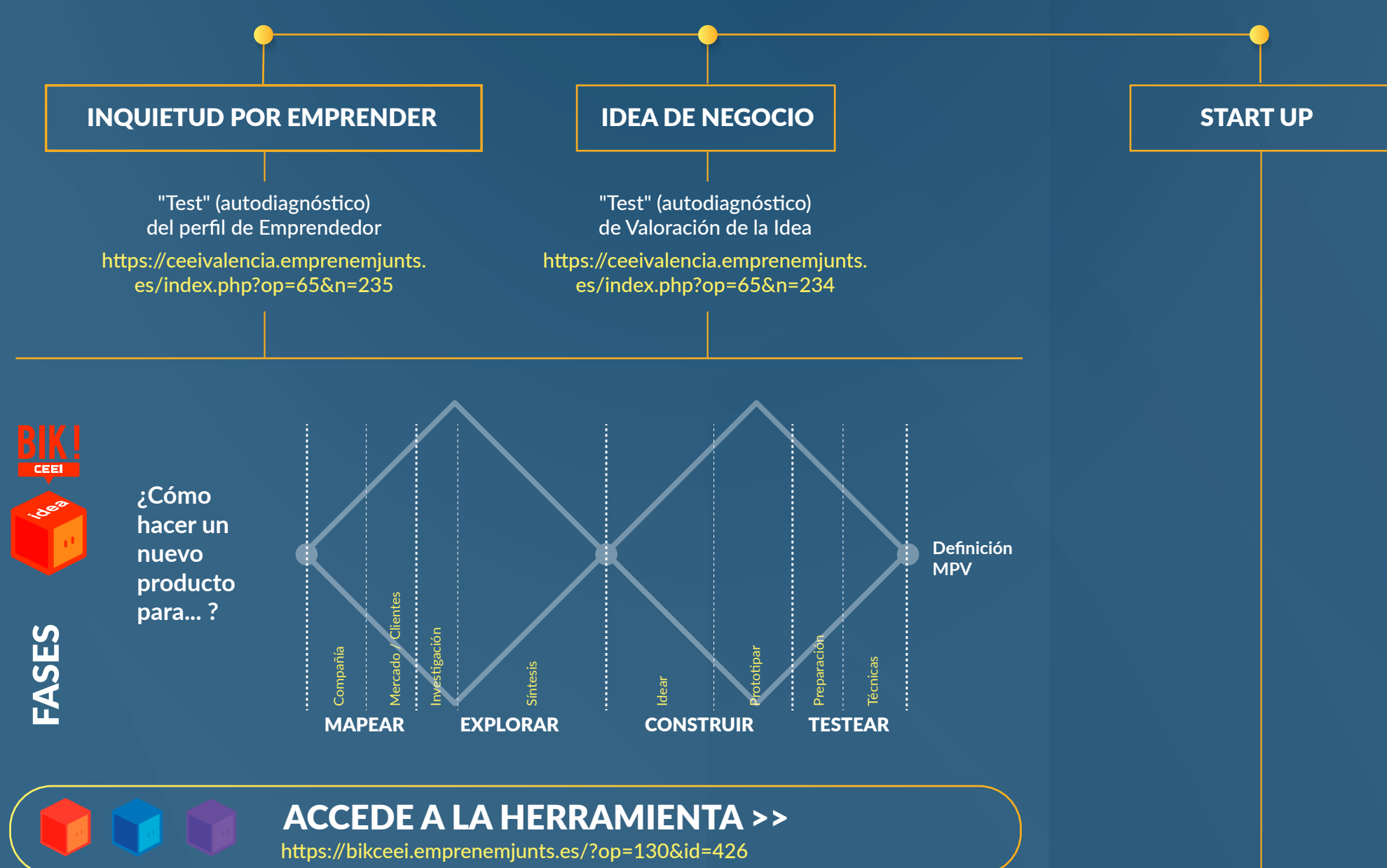
PLAN DE TRABAJO Y METODOLOGIAS APLICABLES

En este recurso te ofrecemos información de herramientas que puedes usar si eres emprendedor o tienes una start up. Dependiendo de la fase en la que te encuentres y de la necesidad de cada momento puedes buscar la alternativa más útil.

Si quieres profundizar en ellas, en este enlace, puedes encontrarlas:

<https://ceeivalencia.emprenemjunts.es/?op=130&id=73>

PUNTOS DE PARTIDA EN EL MENTORING



ITINERARIOS

1. INNOVAR EN PRODUCTO

"No existen buenos o malos productos. Sino productos que le importen o no a la gente"

"ESTE ITINERARIO SIRVE PARA..."

- Crear ideas desde cero para diseñar nuevos productos.
- Aprender a construir soluciones desde el cliente y las necesidades del mercado.
- Construir algo "visual" para poder testearlo con el cliente y mejorarlo para adecuarlo a sus verdaderas necesidades.

HERRAMIENTAS:

MAPEAR	EXPLORAR	CONSTRUIR	TESTEAR
CLIENTE / MERCADO 1. Stakeholders Maps 2. Persona	INVESTIGACIÓN 3. Entrevista Cualitativa 4. Foto/Vídeo Etnografía	IDEAR 8. Brainstorming	TÉCNICAS 11. Entrevista cualitativa
	SÍNTESIS 5. Persona 6. Mapa de empatía 7. POV	HERRAMIENTAS 9. Concept Sketch 10. Storyboard	

2. INNOVAR EN CLIENTE

"No existen buenas o malas experiencias. Existen relaciones con significado para nuestro cliente."

"ESTE ITINERARIO SIRVE PARA..."

- Entender la experiencia actual de mi cliente e identificar aspectos a mejorar.
- Construir y diseñar experiencias que tengan sentido para nuestro usuario y de valor a nuestro producto o servicio.
- Definir un viaje o pasillo del cliente que define nuestra relación con el cliente para ser relevantes para él.

HERRAMIENTAS:

MAPEAR	EXPLORAR	CONSTRUIR	TESTEAR
CLIENTE / MERCADO 1. Persona 2. Customer Journey Map	INVESTIGACIÓN 3. Entrevista Cualitativa 4. Cliente misterioso	IDEAR 7. Brainstorming	TÉCNICAS 10. Entrevista cualitativa
	SÍNTESIS 5. Mapa de empatía. 6. Customer Journey Map	HERRAMIENTAS 8. Storyboard 9. Customer Journey Map	

3. INNOVAR EN EL MODELO DE NEGOCIO

"Tu producto no es tu producto. Es tu modelo de negocio."

"ESTE ITINERARIO SIRVE PARA..."

- Crear ideas de negocio desde cero.
- Aprender a construir soluciones desde el cliente y las necesidades del mercado.
- Construir algo "visual" para poder cocrear con el cliente para ejecutar con sentido.

HERRAMIENTAS:

MAPEAR	EXPLORAR	CONSTRUIR	TESTEAR
COMPAÑÍA 1. Cinco porqués	INVESTIGACIÓN 3. BenchMarking 4. Entrevista Cualitativa	IDEAR 7. Brainstorming	TÉCNICAS 10. Entrevista cualitativa
CLIENTE / MERCADO 2. Stakeholders Maps	SÍNTESIS 5. Persona 6. Mapa de empatía	HERRAMIENTAS 8. Modelo de negocio 9. Storyboard	



START UP

VALIDACIÓN DE MODELO DE NEGOCIO



ESTE ITINERARIO TE AYUDARÁ A RESPONDER...

- ¿Hay un modelo de negocio real detrás de mi idea? o ¿Puede crecer el negocio?
- ¿Existe un hoja de ruta para vender?
- ¿El embudo de ventas es predecible?



ACCEDE A LA HERRAMIENTA >> <https://bikceei.emprenemjunts.es/?op=130&id=509>

HERRAMIENTAS:

EXPERIMENTACIÓN	TRACCIÓN	MATERIAL DE VENTAS	SALIR A LA CALLE A VENDER
<ul style="list-style-type: none"> - Hipótesis - Mapa de priorización - Ficha de experimento - Tarjeta de aprendizaje - El tablero de validación - KPIs 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario tendencias clave - Cuestionario fuerzas del mercado - Cuestionario fuerzas de la industria - Cuestionario fuerzas del entorno - Estimación tamaño de mercado - Limitaciones toc y tracción 	<ul style="list-style-type: none"> - Ficha MVP HR - Cuadro general de MVPS HR - Pitch propuesta de valor - Guión para email - Cuadro seguimiento email - Guión para llamada - Gestión objeciones de los clientes - Cuadro seguimiento llamadas telefónicas - Guión para conversación venta consultiva 	<ul style="list-style-type: none"> - Encontrar early adopters - Estructura auditoría externa posicionamiento (I) - Estructura auditoría interna posicionamiento (I) - Estructura auditoría interna posicionamiento (II) - Embudo de ventas (AIDA) - Revisión de hipótesis clave modelo de negocio - Preguntas clave sobre modelo de negocio (I) - Preguntas clave sobre modelo de negocio (II) - Plan para pivotar