

Ciclo de webinars Lanza tu startup

Sesión 6: Customer Validation. Poniendo a prueba el modelo de negocio

Ciclo de webinars Lanza tu startup

Primer contacto con el modelo Lean
Startup

Online | 27 enero 2022 | 10:00 - 11:30 h.

Diseñando tu modelo de negocio

Online | 27 enero 2022 | 12:00 - 13:30 h.

Customer Discovery
Hipótesis y validación del problema del
cliente

Online | 3 marzo 2022 | 10:00 - 11:30 h.

Customer Discovery
Validar la solución mediante MVP. Pivotar o
seguir

Online | 3 marzo 2022 | 12:00 - 13:30 h.



Customer Validation

Ajustando el modelo de negocio

Online | 7 abril 2022 | 10:00 - 11:30 h.

Reserva tu plaza



Customer Validation

Poniendo a prueba el modelo de negocio

Online | 7 abril 2022 | 12:00 - 13:30 h.

Reserva tu plaza



Customer Validation

Encaje producto-mercado. Pivotando: métodos
de desarrollo ágil.

Online | 5 mayo 2022 | 10:00 - 11:30 h.

Reserva tu plaza



El plan de negocio, el pitch y la búsqueda de
financiación

Online | 5 mayo 2022 | 12:00 - 13:30 h.

Reserva tu plaza



Dudas, preguntas => chat





DANIEL ORTIZ CONESA



- Ingeniero en Informática y MBA Executive IE.
- Consultor, Interim Manager y Emprendedor.
- Carrera profesional en áreas de operaciones y cadena de suministro, focalizándose en negocios internacionales.
- Ha residido en Hong Kong durante 10 años trabajando para Famosa y MTNG-Mustang.

Ciclo de webinars Lanza tu startup

Sesión 6: Customer Validation Poniendo a prueba el modelo de negocio

Programa

- Análisis del modelo de negocio
- Análisis PESTEL, Porter, DAFO y viabilidad del negocio
- Hipótesis y validación del problema del cliente





Sede del COIIAS (Oviedo)



Página web

www.otdasturias.es



RRSS

LinkedIn/Twitter/Fb/Instagram @coiias



Correo electrónico

otd@coiias.es

Suscribirse al boletín



Oficina de Transformación Digital “Acelera Pyme”



INGENIEROS
INDUSTRIALES
PRINCIPADO DE ASTURIAS



red.es



UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

“Una manera de hacer Europa”



INGENIEROS
INDUSTRIALES
COLEGIO OFICIAL PRINCIPADO DE ASTURIAS

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"

¡Gracias por Vuestra
Atención!



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es

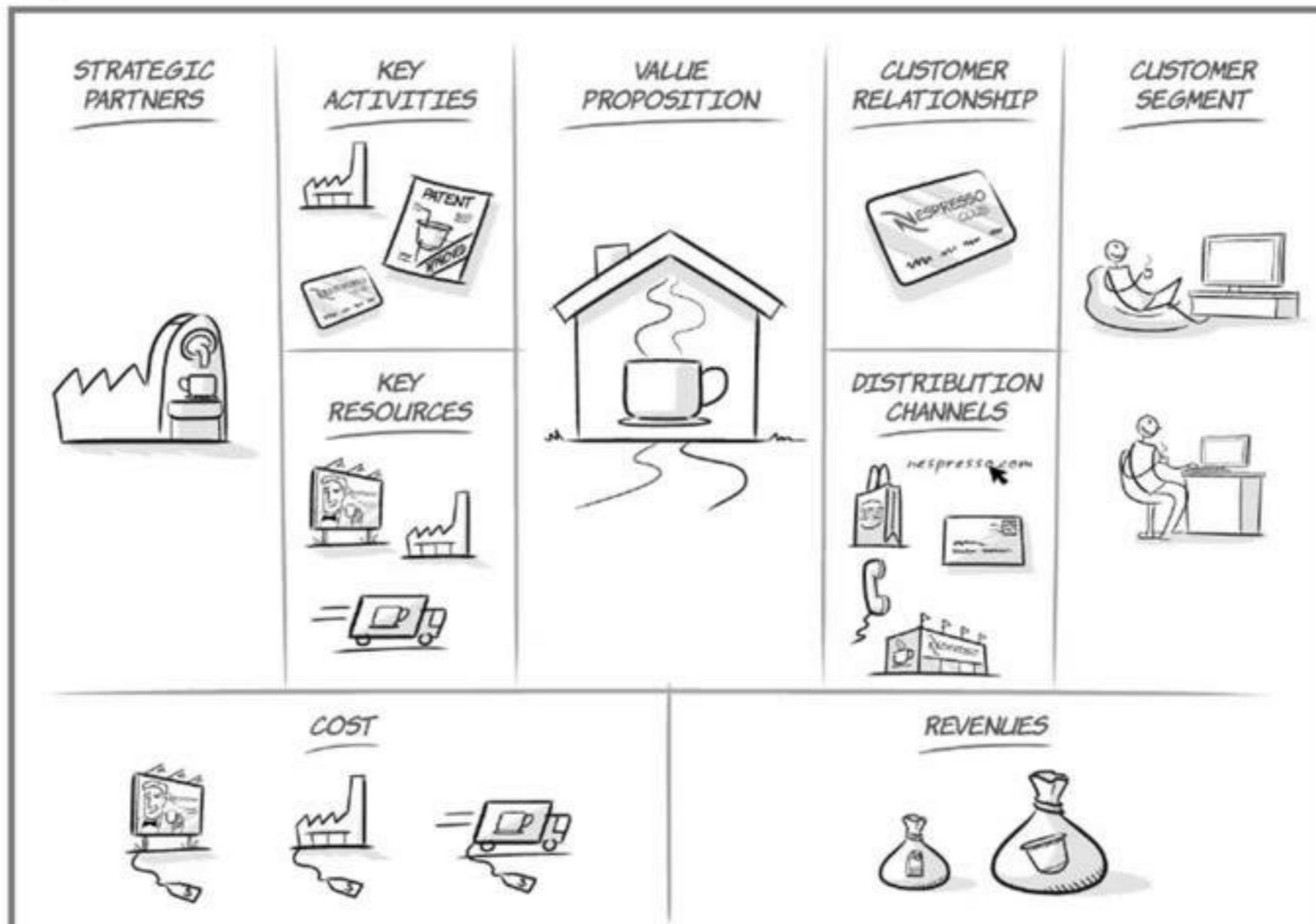


UNIÓN EUROPEA

OFICINA
Acelera
pyme

Oficina de
Transformación Digital
"Acelera Pyme" del
COIIAS

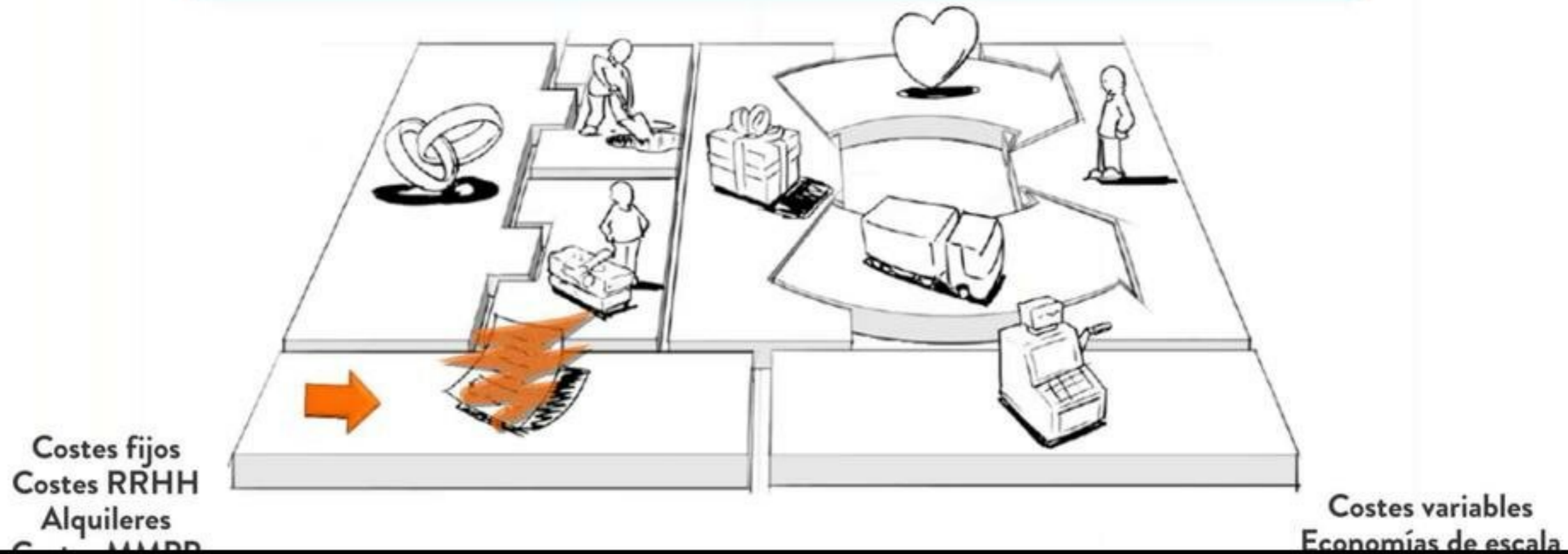
BMC - Nespresso



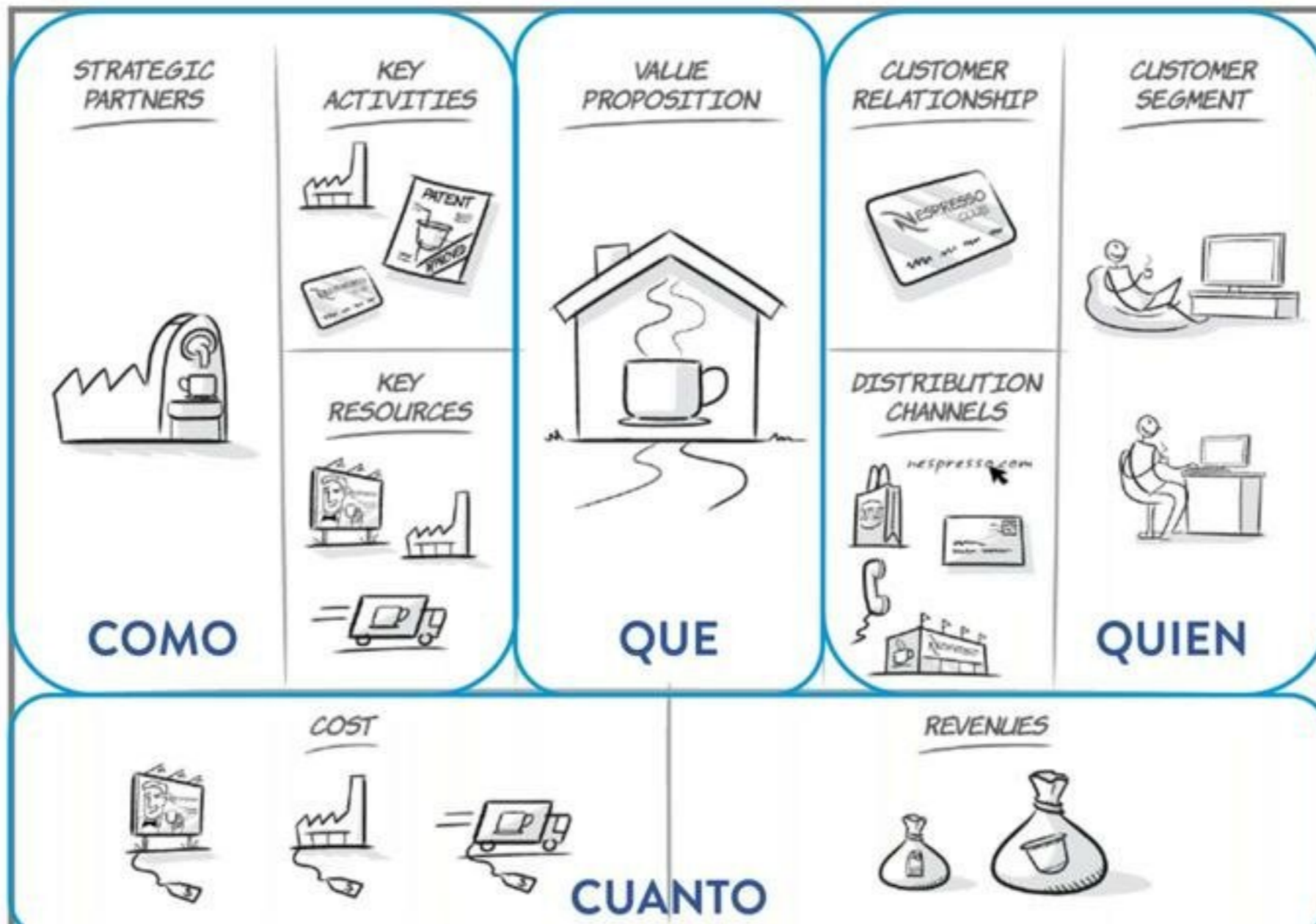
BMC – Estructura de costes

9. ¿Cuáles son los costes más relevantes del modelo?

La estructura de costes describe los costes que debemos incurrir para llevar a cabo el modelo de negocio



BMC - Nespresso



Cinco pasos para diseñar tu modelo de negocio

Definir la idea de negocio

Análisis del entorno: mapas de stakeholders

Business Model Canvas

4

Utilizar patrones de modelos de negocio. Técnicas de creatividad.



Análisis del modelo de negocio. Pestel, Porter, DAFO y viabilidad

Patrones de Modelos de Negocio

¿Qué es un patrón de modelo de negocio?

¿Qué es un patrón de modelo de negocio?

Mecánica de modelo de negocio conocida

¿Qué es un patrón de modelo de negocio?

3 patrones de modelo de negocio inspiradores

1. Free

2. Long Tail

3. Multiplataforma

1. Patrones de Modelos de Negocio: Free

4

1. Patrones de Modelos de Negocio: Free

3 mecánicas principales de negocio gratuitas



1. Publicidad y sponsor



2. Cebo y anzuelo



FORTNITE



3. Freemium



2. Patrones de Modelos de Negocio: Long-Tail

2. Patrones de Modelos de Negocio: Long-Tail

Vender poca cantidad de muchos productos

No tengo best-sellers. Mis best-Sellers son la larga cola.



3. Patrones de Modelos de Negocio: Multiplataforma

3. Patrones de Modelos de Negocio: Multiplataforma

Para que uno de los segmentos de cliente reciba valor....

...debe existir otro segmento que le aporte valor

Es decir, son segmentos interdependientes que se benefician mutuamente



3. Patrones de Modelos de Negocio: Multiplataforma

Características de los segmentos de clientes multiplataforma

1. Efecto Red: El tamaño importa. Cuanto más mejor!
2. Ha de ser escalable: Costes no crecen al nivel de los ingresos
3. Simplificación en las barreras de entrada para los segmentos que busco
4. Conocer bien la interdependencia entre los diferentes segmentos de clientes
5. Estrategias de precio:
 - ¿Subvencionadas al segmento más sensible al precio?
 - ¿Subvencionar al segmento que más valor aporta?



Cinco pasos para diseñar tu modelo de negocio

1. Definir el producto o servicio que se va a ofrecer

2. Identificar a los clientes potenciales

3. Definir los canales de distribución

4. Establecer los precios

5. Definir los recursos necesarios

6. Definir los canales de distribución

7. Definir los recursos necesarios

8. Definir los canales de distribución

9. Definir los recursos necesarios

Cinco pasos para diseñar tu modelo de negocio

Definir la idea de negocio

Análisis del entorno: mapas de stakeholders

Business Model Canvas

Utilizar patrones de modelos de negocio. Técnicas de creatividad.



Análisis del modelo de negocio. Pestel, Porter, DAFO y viabilidad

Análisis PESTEL



Análisis PESTEL

PESTEL



Políticos



Económicos



Sociales



Tecnológicos



Ecológicos



Legales

Cinco fuerzas de PORTER

4

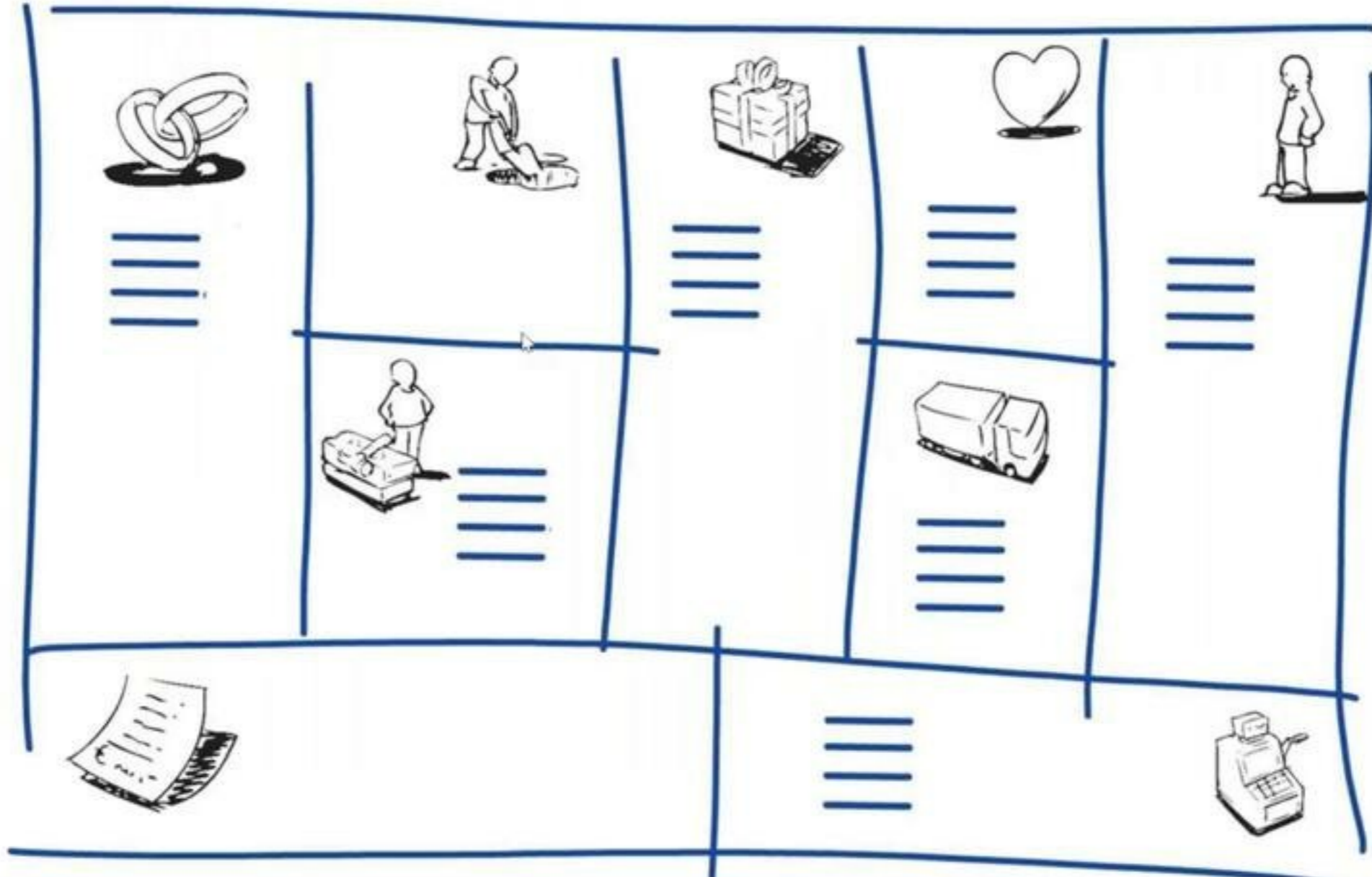
Cinco fuerzas de PORTER



Análisis DAFO



Viabilidad Financiera



Viabilidad Financiera



equipoacademico@listosandco.com

