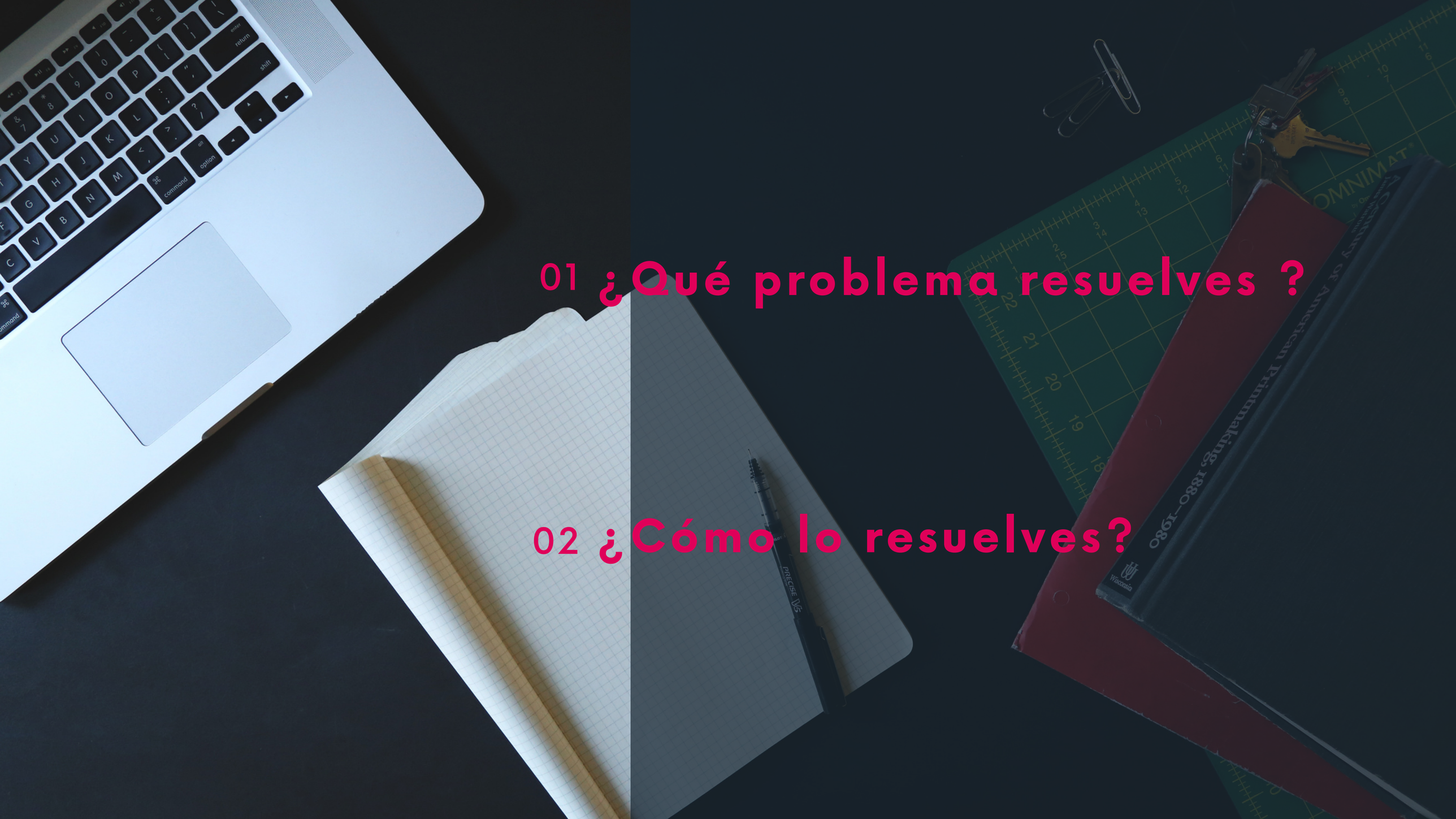
PROPUESTA

PLAN DE NEGOCIO

YOLANDA ROSADO

CREAR VALOR

FASE 1



01 ¿Qué problema resuelves ?

02 ¿Cómo lo resuelves?

CAPTURAR VALOR

FASE 2

01 ¿Quién es tu cliente?

02 ¿Cómo logras tus ingresos?

CLIENTE

1

DEMOGRÁFICO

Edad
Localización
Nivel de educación
Empleo

2

HÁBITOS

Intereses
Pasatiempos
Pasiones
Aficiones

3

DIGITAL

¿Usa redes sociales ?
¿Con qué frecuencia?
¿Qué redes sociales?

4

PSICOLÓGICOS

Necesidad primordial
Preocupaciones
Miedos
Deseos
Ambiciones

PERFIL DEL CLIENTE IDEAL EN BASE A SUS SENTIMIENTOS

QUÉ VE

QUÉ OYE

QUÉ PIENSA

QUÉ DICE

QUÉ SIENTE

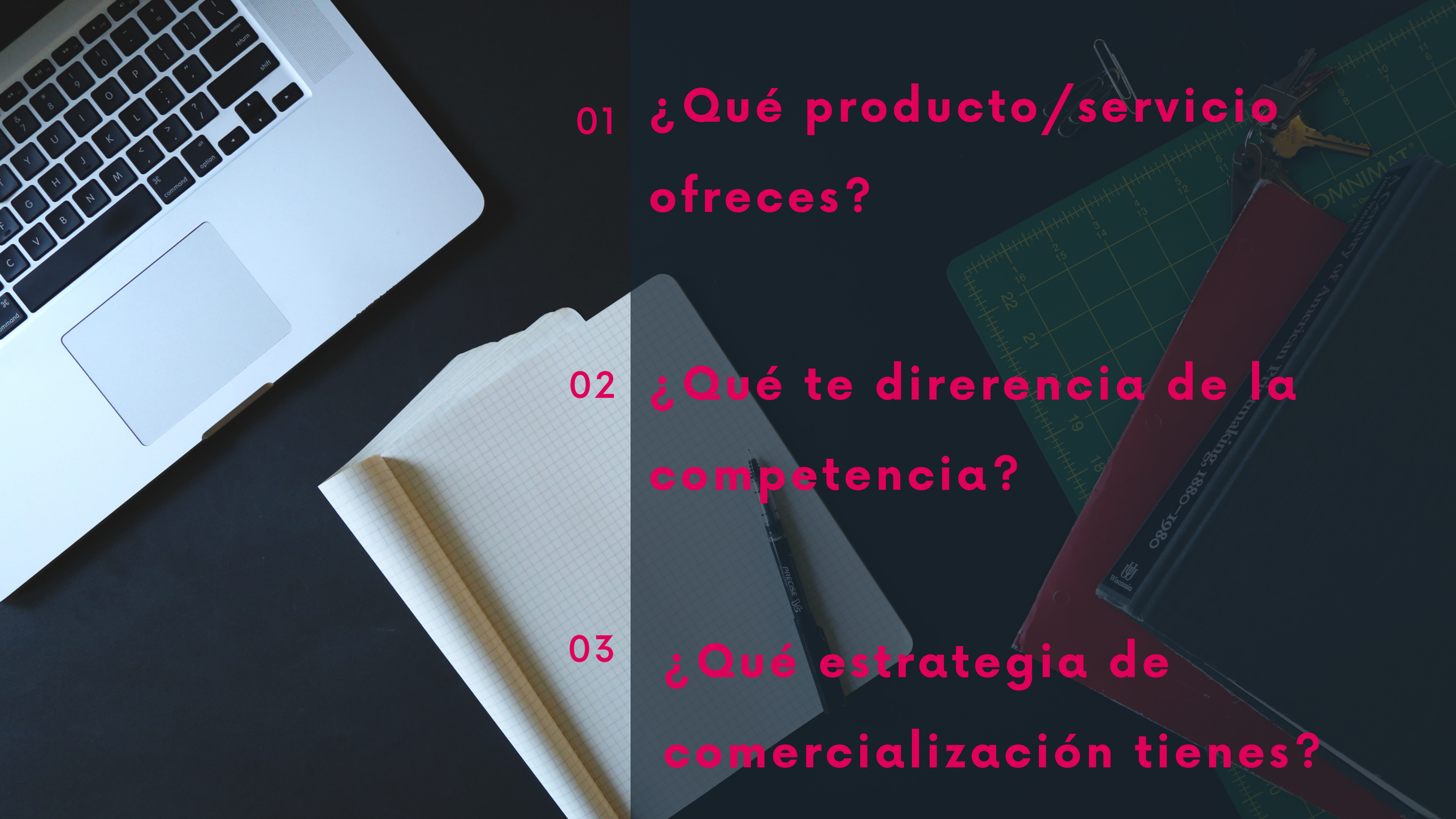
QUÉ HACE

OBSTÁCULOS

RESULTADOS

ENTREGAR VALOR

FASE 3



01 ¿Qué producto/servicio ofreces?

02 ¿Qué te direrencia de la competencia?

03 ¿Qué estrategia de comercialización tienes?

HABLA DE TÍ, QUE TE CONOZCAN¡¡

QUIÉN SOY

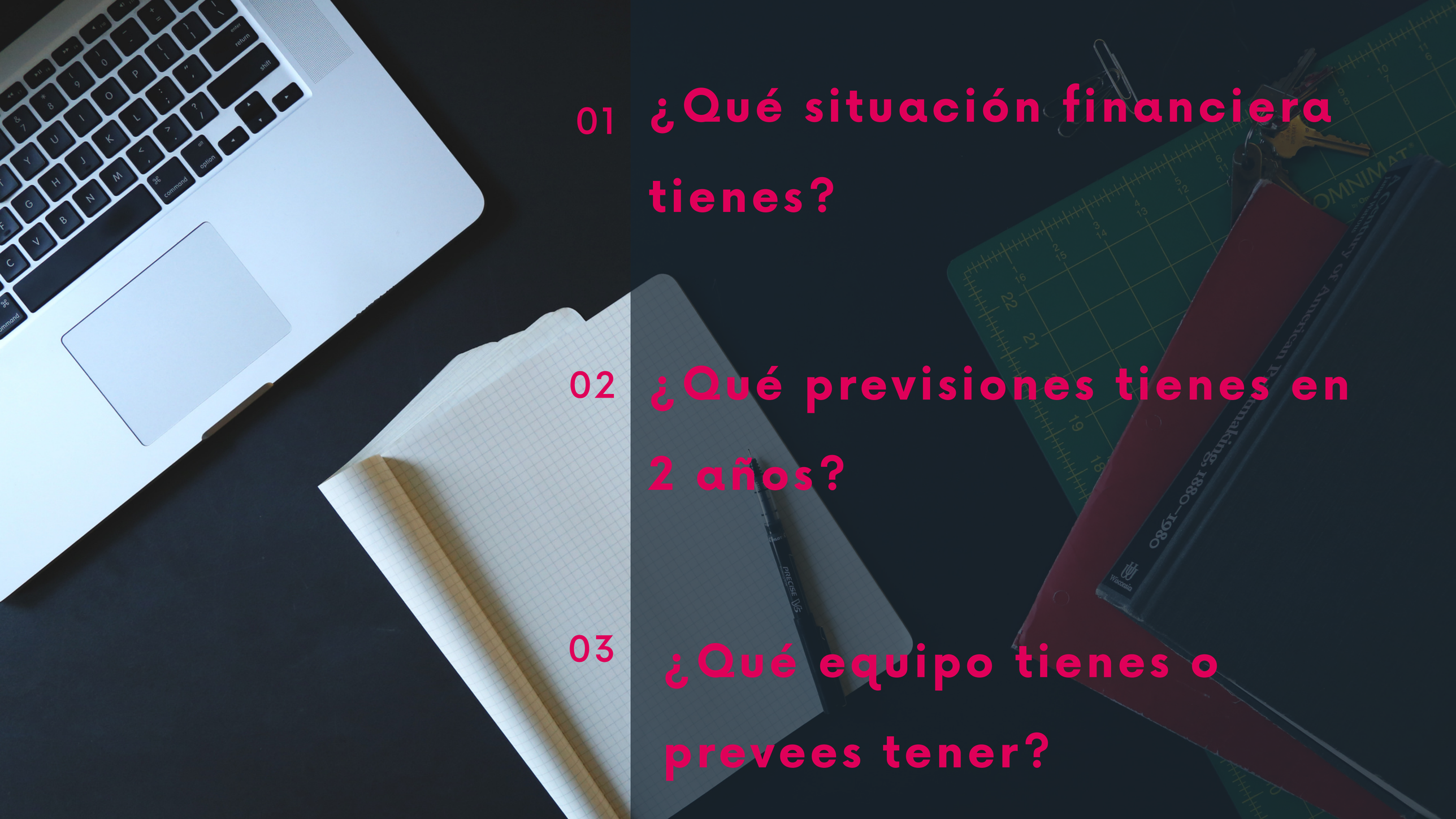
A QUIÉN AYUDO

QUÉ CONSIGUEN

CÓMO LO HAGO

RECURSOS

FASE 4



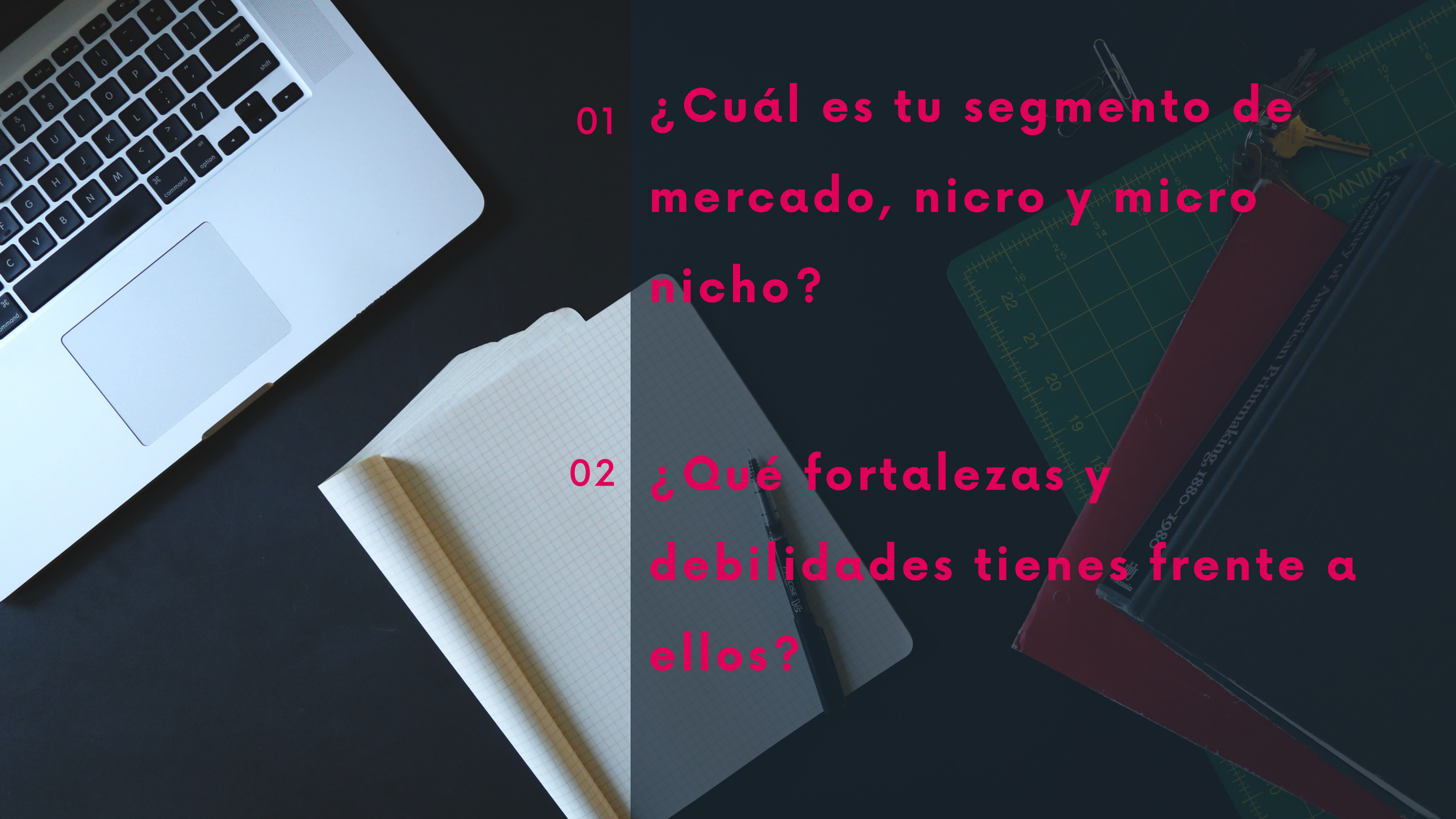
01 ¿Qué situación financiera tienes?

02 ¿Qué previsiones tienes en 2 años?

03 ¿Qué equipo tienes o prevees tener?

LA COMPETENCIA

FASE 6



01 ¿Cuál es tu segmento de mercado, nicro y micro nicho?

02 ¿Qué fortalezas y debilidades tienes frente a ellos?

ANÁLISIS DAFO

DEBILIDADES

Factores internos que limitan las posibilidades.

FORTALEZAS

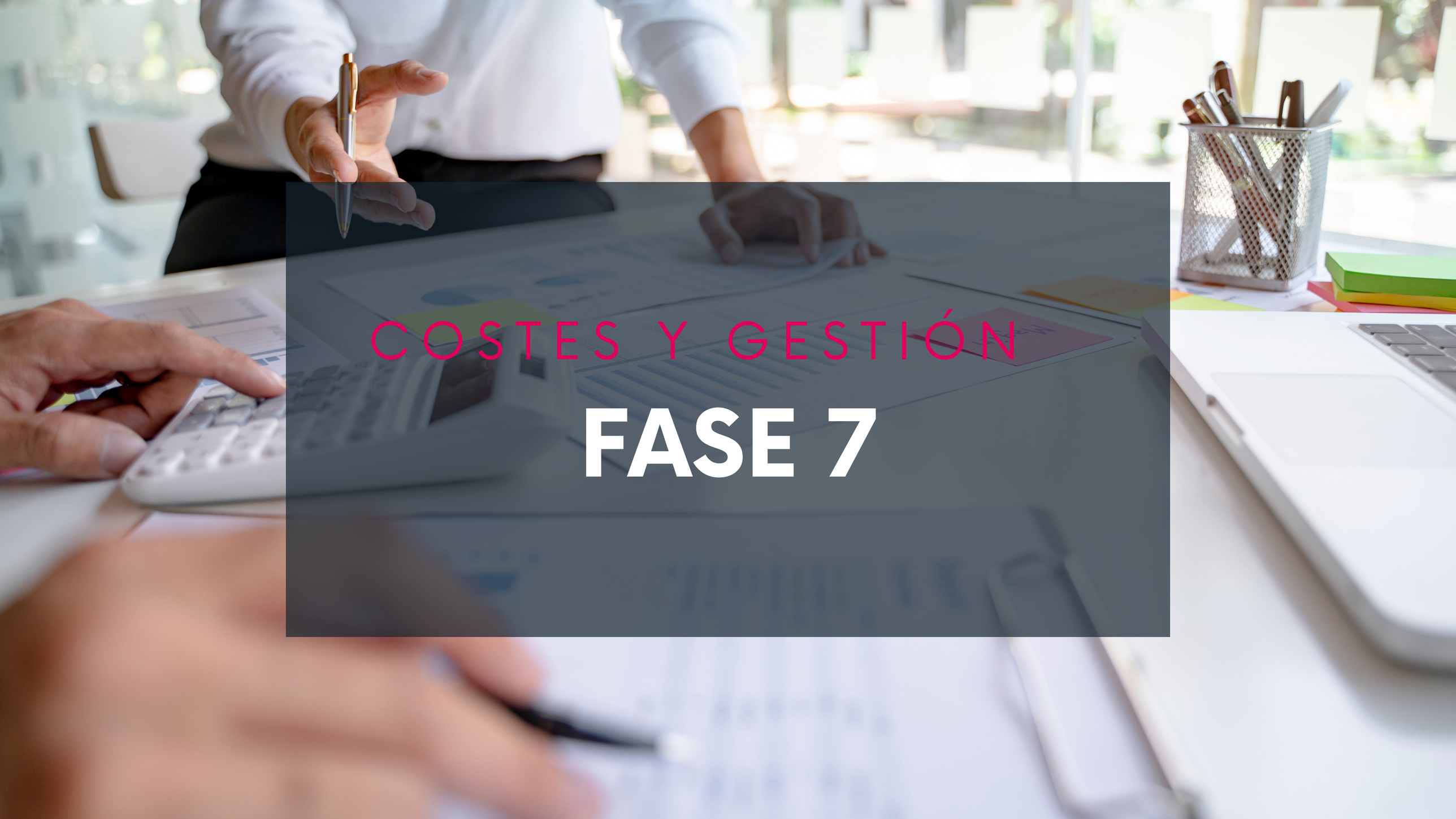
Factores internos que aportan ventaja competitiva.

AMENAZAS

Factores externos que impiden llegar a la meta u objetivo..

OPORTUNIDADES

Factores externos que aportan ventaja competitiva.



COSTES Y GESTIÓN

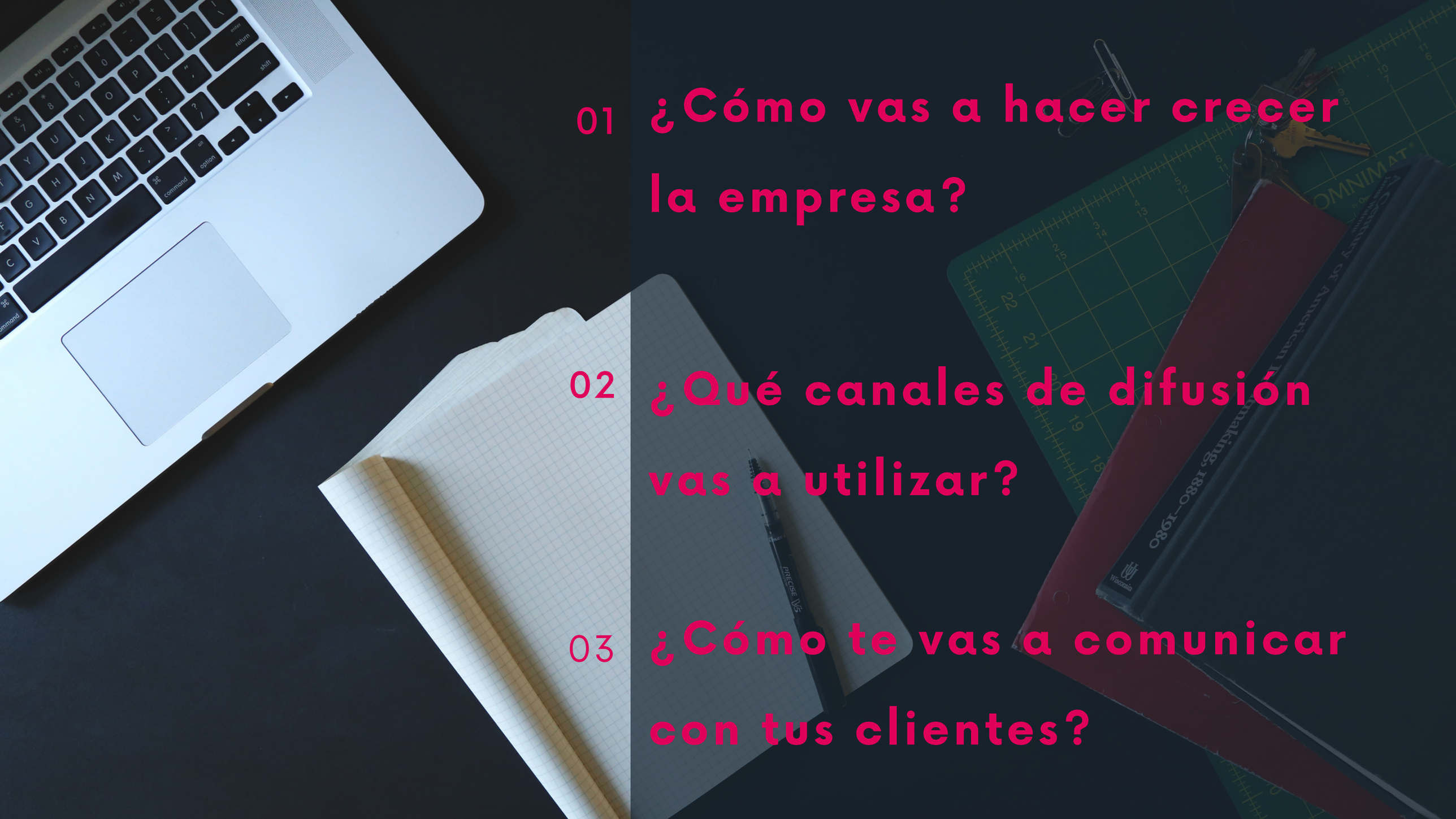
FASE 7

01 ¿Qué gastos tiene o tendrá?

02 ¿Qué responsables hay?

MARKETING

FASE 8



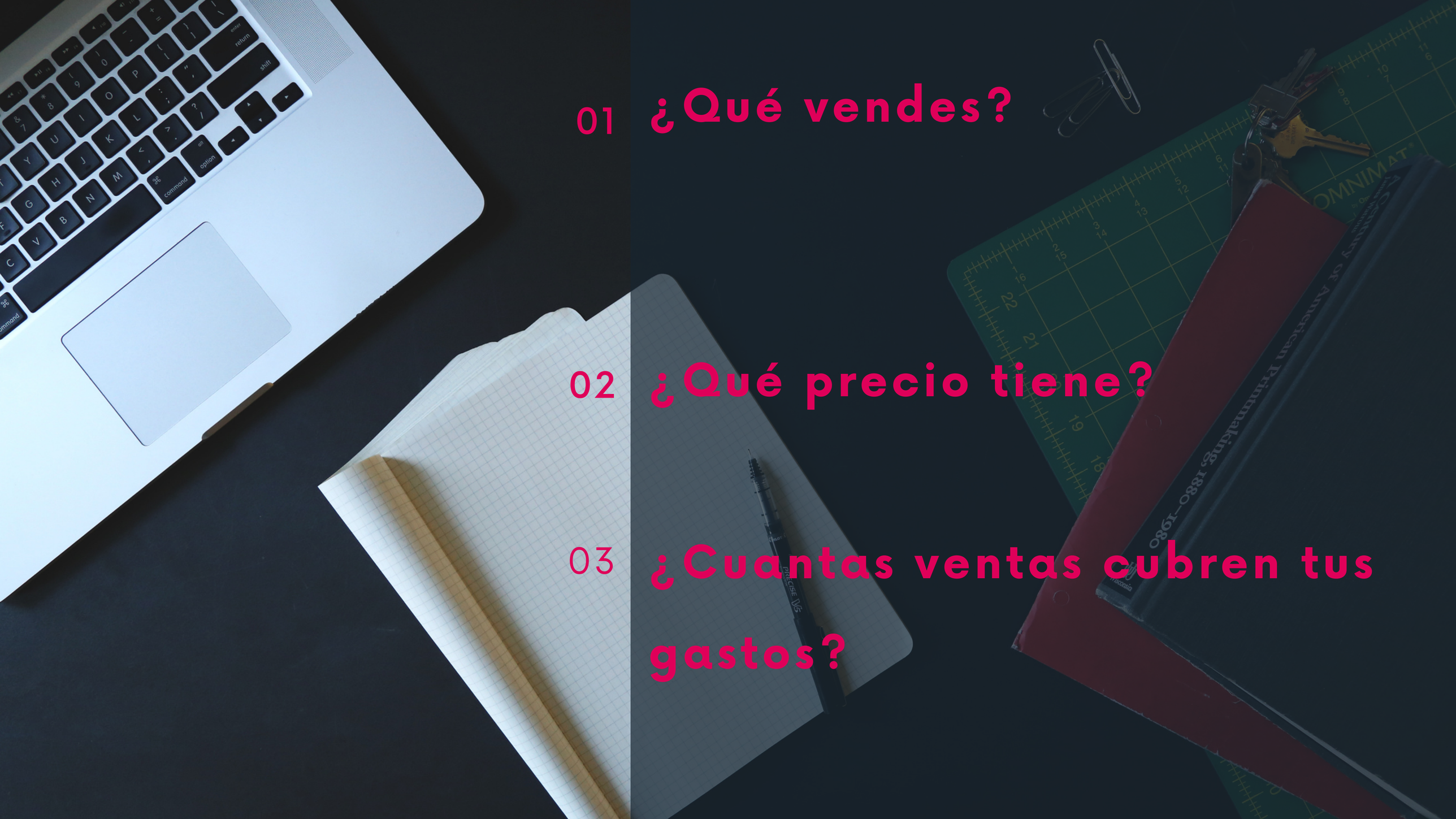
01 ¿Cómo vas a hacer crecer la empresa?

02 ¿Qué canales de difusión vas a utilizar?

03 ¿Cómo te vas a comunicar con tus clientes?

VENTAS

FASE 9



01 ¿Qué vendes?

02 ¿Qué precio tiene?

03 ¿Cuantas ventas cubren tus gastos?

INGRESOS

01 VENTAS

02 COMISIONES

03 etc.

GASTOS

01 HERRAMIENTAS DIGITALES

02 COMISIONES

03 etc.