

CODERFLEX

# Growth Marketing

**Preentrega #1  
Navegando por las  
estrellas: Un  
análisis integral  
para la conquista  
del mercado**

***CODERHOUSE***

# Preentrega 1: Navegando por las estrellas

Presenta un resumen o brief de tu proyecto emprendedor. Describe detalladamente el mercado al que te diriges y cómo tu producto/servicio resuelve una necesidad específica en este mercado. Utiliza el Value Proposition Canvas para explicar la propuesta de valor que ofreces. Elabora un Business Model Canvas completo para tu proyecto emprendedor. Identifica y explica cuál será el North Star Metric de tu proyecto emprendedor. Realiza un análisis comparativo con empresas o productos similares en el mercado.

Además, crea una representación detallada de tu cliente ideal (Buyer Persona). Luego, traza el recorrido de compra (Buyer Journey) que seguiría este cliente desde la toma de conciencia hasta la compra.

## Objetivos

- Definir de la propuesta de valor, con el value proposition canvas.
- Releva información sobre potenciales competidores del mercado.
- Definir la NSM que nos guiará para lograr que el negocio crezca.
- Entender y definir al buyer persona confeccionando el perfil del cliente ideal conjuntamente con su buyer journey.

## Requisitos

Este trabajo requiere la entrega de los siguientes elementos:

- Brief del negocio
- Product Market Fit & Benchmark
- Business Model Canvas:
- Definición de la North Star Metric
- Buyer Persona
- Buyer Journey

## Descripción de requisitos

**El formato de entrega puede ser en PPT, presentación estilo Canva, o en Word/ Google docs. Valoramos tanto la claridad y el desarrollo de los conceptos como la parte estética, ya que contribuye al armado del portafolio.**

Con esta entrega estarás ofreciendo un análisis exhaustivo para un negocio o proyecto. Para ayudarte y guiarte a mejorar y fundamentar cada sección de esta consigna te compartimos este punteo:

- **Brief del negocio**

- **Idea de negocio y tipo:** Comienza definiendo la idea central del negocio de manera concisa y clara. Especifica el tipo de negocio (por ejemplo, servicio, producto, plataforma, etc.) y lo que lo hace único.
- **Oferta de mercado:** Describe el producto o servicio que se ofrece, resaltando sus características distintivas y cómo se diferencia de lo que ya está disponible en el mercado.
- **Target:** Identifica y describe detalladamente al público objetivo. ¿Quiénes son? ¿Cuáles son sus necesidades y deseos? ¿Dónde se encuentran?
- **Problema que soluciona:** Explica el problema o la necesidad que aborda tu producto o servicio en el mercado actual. ¿Cómo resuelve una dificultad o mejora la vida de los clientes?
- **Justificación de la estrategia:** Fundamenta por qué has elegido esta estrategia para introducir tu producto o servicio en el mercado. ¿Qué evidencia respalda su viabilidad y potencial éxito?

- **Product Market Fit & Benchmark**

- **Value Proposition Canva:** Diseña un Proposition Canvas personalizado para tu producto, servicio o idea de negocio, identificando claramente los segmentos de clientes y diferenciando entre la propuesta de valor actual y la deseada. Identifica frustraciones, alegrías que el potencial cliente puede experimentar.
- **Benchmark:** Investiga al menos tres competidores directos. Examina sus fortalezas, debilidades, estrategias de marketing, modelo de ingresos y cómo se posicionan en el mercado. Compara estos datos con tu propio negocio.

- **Business Model Canvas**

- Utiliza este modelo para esbozar tu modelo de negocio de manera visual y clara. Identifica las áreas clave y cómo interactúan entre sí para crear valor.
- Selecciona tu proyecto empresarial y analiza detalladamente cada componente del canvas.
- Diseña el Business Model Canvas, conectando claramente cada componente.
- Evalúa la viabilidad y sostenibilidad del proyecto.

- **North Star Metric**

- Define la **métrica principal** que utilizarás para medir el éxito de tu negocio a largo plazo. Esta métrica debería reflejar el valor fundamental que proporcionas a tus clientes y tu posición en el mercado.
- Intenta responder ¿Cuál es el rol de tu equipo en la empresa?, ¿Cuál es el valor principal que reciben tus usuarios?, ¿Cómo puedes cuantificar ese valor?, ¿Qué alinearía a todas las unidades de la empresa?

- **Buyer Persona**

- Crea **perfiles detallados** de hasta tres tipos diferentes de personas que representen a tu público objetivo. Incluye detalles demográficos, comportamientos, desafíos, metas y cómo tu producto o servicio les ayuda específicamente.

- **Buyer Journey**

- Describe **paso a paso** el viaje que realiza tu cliente ideal, desde que descubre tu producto o servicio hasta que completa la compra y más allá. Identifica puntos de contacto clave y oportunidades para mejorar su experiencia.

# Preentrega 1: Navegando por las estrellas

## Contenidos adicionales

**Estos contenidos adicionales no se incluyen en los criterios de evaluación,** pero si te gustaría agregar valor a tu proyecto... ¡Súmalos! Solo ten en cuenta que aquello que incluyas debe funcionar correctamente.

- Análisis comparativo de las tendencias emergentes en el mercado relacionadas con la estrategia de Growth Marketing. Esto permitirá identificar oportunidades o amenazas potenciales que podrían impactar en la efectividad de la estrategia a largo plazo.
- Creación de un plan de acción detallado basado en los hallazgos del análisis, delineando pasos específicos a seguir para implementar y ejecutar la estrategia de Growth Marketing de manera efectiva.

## Recomendaciones

- Define claramente la idea central del negocio, su tipo (producto, servicio, plataforma, etc.) y lo que lo hace único.
- Describe la oferta de mercado resaltando las características distintivas y la diferenciación con la competencia.
- Identifica al público objetivo detalladamente, incluyendo sus necesidades, deseos y ubicación.
- Asegúrate de conectar los elementos para mostrar cómo se alinean y apoyan mutuamente en la estrategia de growth marketing propuesta para la marca seleccionada.

# Preentrega 1: Navegando por las estrellas

## Ejemplos

Te recomendamos orientarte a través de los siguientes videos:

- [Recomendaciones para el Proyecto Final I](#)
- [Recomendaciones para el Proyecto Final II](#)

## Criterios de evaluación

Para la evaluación de tu Proyecto Final, tendremos en cuenta los siguientes [criterios](#) de evaluación..