The background of the slide features a low-angle, silhouette shot of a group of graduates. They are holding their black mortarboard caps high in the air with their right hands, and many are also holding rolled-up white diplomas. The scene is set against a bright, clear sky, creating a strong contrast between the dark figures and the light background.

PROGRAMA DE FORMACIÓN DE BECARIOS MANUEL BELGRANO 2022

A man in a grey patterned shirt and dark jeans stands in a modern office, holding a laptop. He has several yellow and pink sticky notes attached to his face and chest. In the background, three other people are seated at a wooden table with laptops, working. The office has a large window, a pendant light, and a whiteboard with more sticky notes.

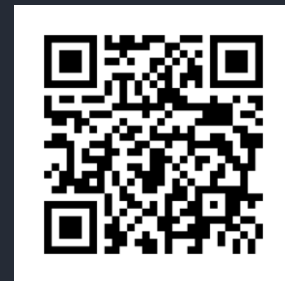
¿Qué es ser emprendedor?

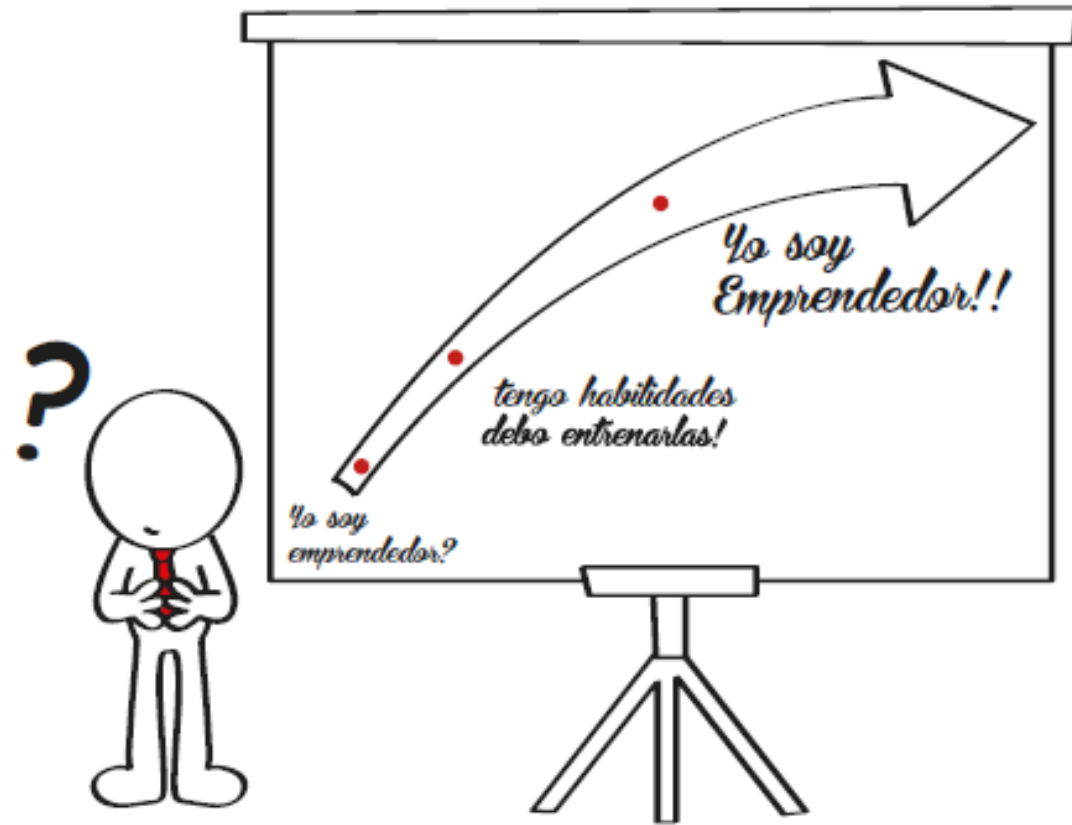
Go to www.menti.com and use the code 2910 1951

 Mentimeter

Identifica con tres palabras lo que significa para vos SER EMPRENDEDOR

<https://www.menti.com/aljqhko6qrxo>





La Idea de Negocio

Menú del Emprendedor

¿Qué se hacer?

¿Qué me gusta hacer?

¿Cómo me veo?

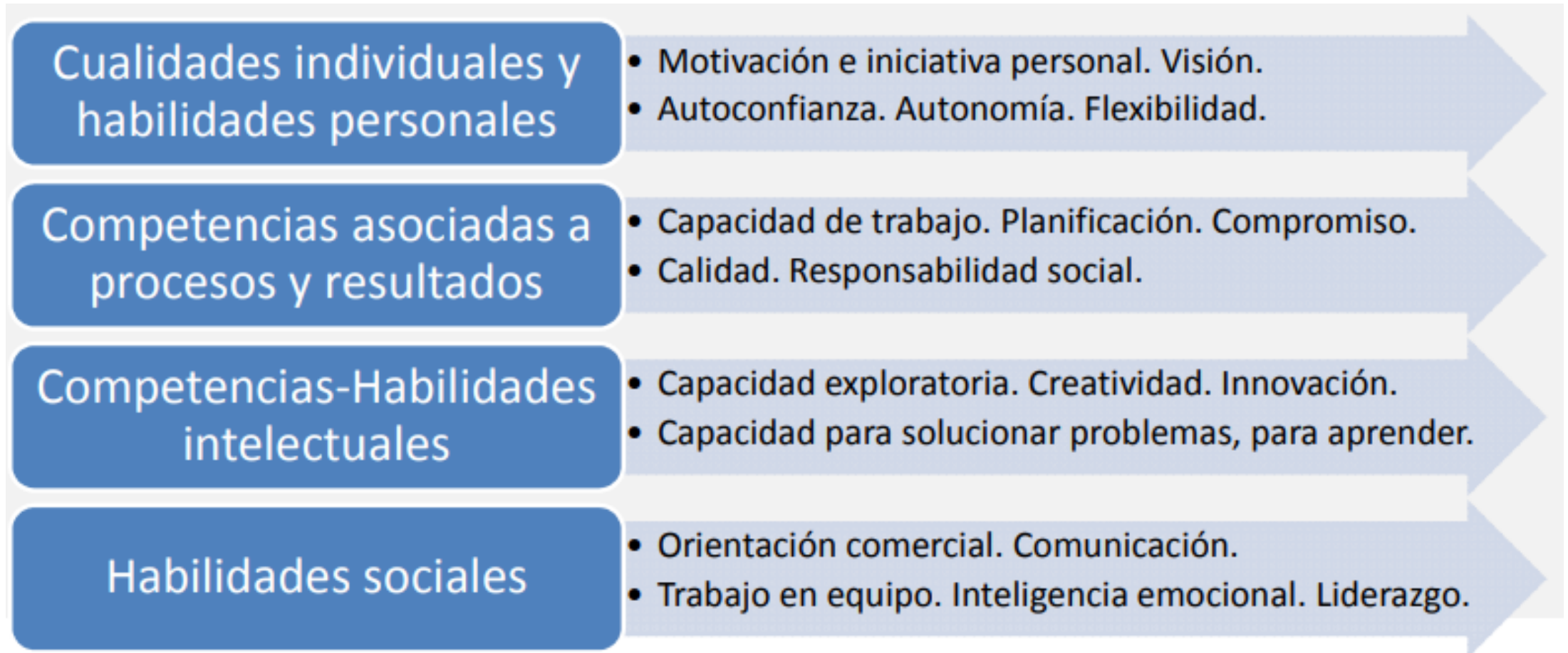
¿Qué expectativas tengo?

¿Qué quiere la gente?





Competencias del Emprendedor



Análisis de Factibilidad



ECONÓMICA



LEGAL



AMBIENTAL



TÉCNICA

Recursos para Emprender

Humanos

Financieros

Materiales

Técnicos/Tecnológicos




Financiamiento

- Proveedores
- Bancos y Financieras
- Familiares y Amigos
- Gobierno
- Otras Fuentes



An aerial night view of a city street intersection. The scene is illuminated by streetlights and building lights. A central text overlay is present. The text is white and reads "Plan y Modelo de Negocios".

Plan y Modelo de Negocios



Pasos para Segmentar Clientes



Establece tu mercado

Identifica el tamaño del mercado al que te diriges.



Elige tu tipo de segmentación

Elige el tipo de segmentación que se adapte a tus necesidades.



Entender las necesidades y preferencias de los clientes

Recolecta información de tus clientes usando, encuestas online, entrevistas o focus group.



Establece el segmento de clientes ideal para tu negocio

Realiza un análisis de datos para crear segmentos detallados de tus clientes.



Comprueba la efectividad de la segmentación

Pon a prueba tu segmentación aplicando el proceso en los clientes seleccionados.

4 + 1 Etapas del Ciclo de Venta de Un Producto

DESAPARICIÓN

Se retira el producto del mercado y los beneficios se reinvierten en crear nuevos productos.

INTRODUCCIÓN

Se lanza un producto nuevo al mercado. Las ventas suelen ser bajas y se buscará incrementarlas con marketing. Calidad del producto + precio razonable.

DECLIVE

Fuerte bajada de las ventas y de la demanda del producto. El tiempo de vida empieza a terminar.

CRECIMIENTO

Aumento de las ventas porque el público conoce más el producto gracias a nuestras acciones de marketing. Se busca la rentabilidad y añadir servicios extras.

MADUREZ

El producto y las ventas se estabilizan en el mercado. Es la etapa del ciclo de venta más larga. Es compleja, porque los competidores también llegan a esta fase y pueden disminuir nuestras ventas. Añadir características nuevas al producto.





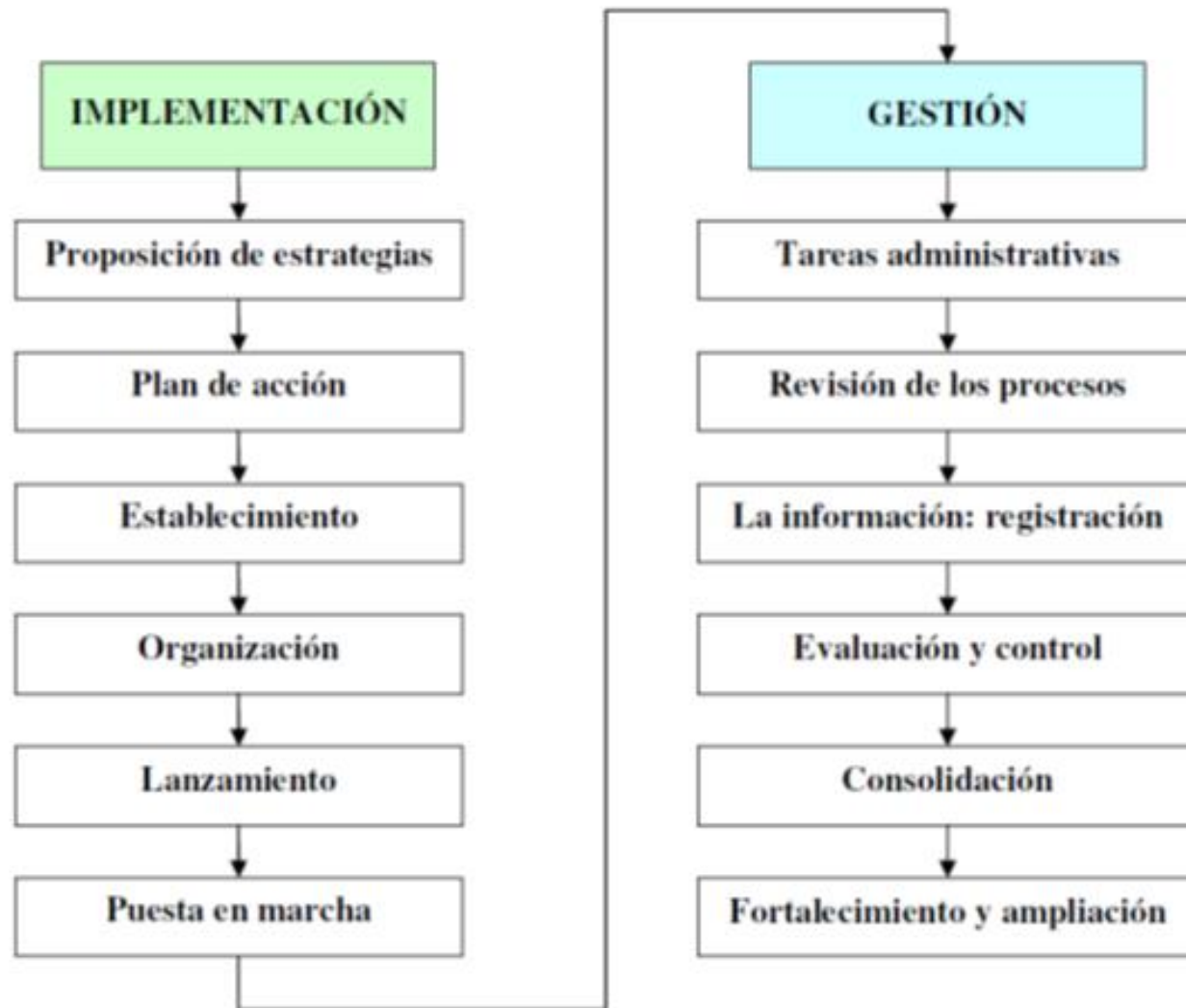
EL MEJOR VENDEDOR



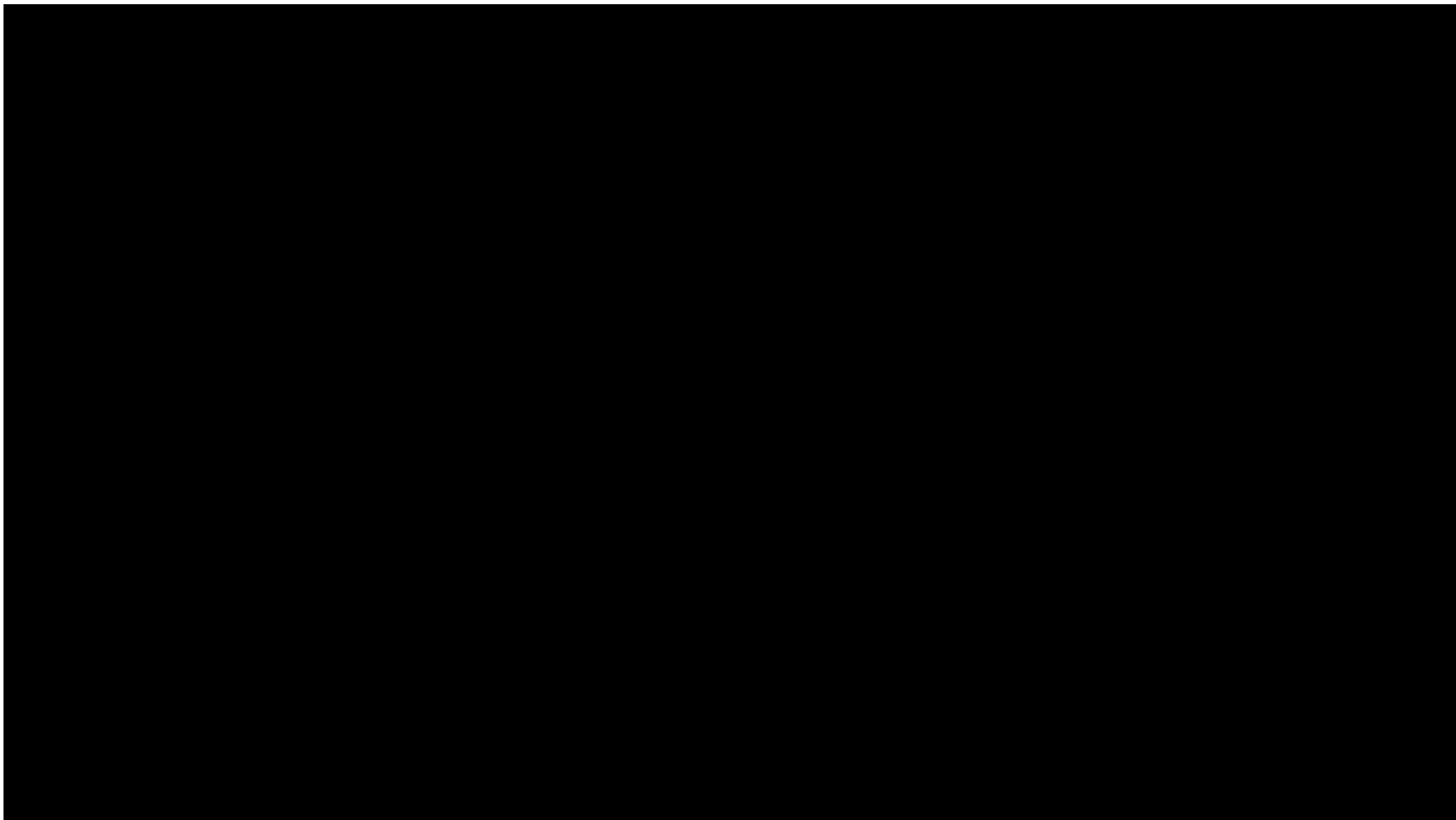
Mi Plan de Acción

Debemos diseñar un plan de acción para indicar el camino de nuestro emprendimiento:

- Qué se quiere alcanzar (objetivos).
- Cuánto se quiere lograr (metas).
- Establecer un cronograma de actividades.
- Establecer responsables para cada tarea.
- Establecer recursos necesarios (monetarios y materiales).
- Evaluar los resultados.



Implementación
y Gestión



NO SE AJUSTAN AL MOLDE,
SON RAROS, DIFERENTES,...SON
EMPREENDEDORES!!

*"Los Problemas se deben
convertir en retos,
nunca en obstáculos"*

¿PORQUE NO DEBES DEJAR DE INTENTAR SER EMPRENDEDOR?



¿Preguntas?

Gracias por su atención



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)

