

Diagnóstico de Modelo de Negocio

Nombre: Jesús Díaz

Correo: coachjesusdiaz@gmail.com

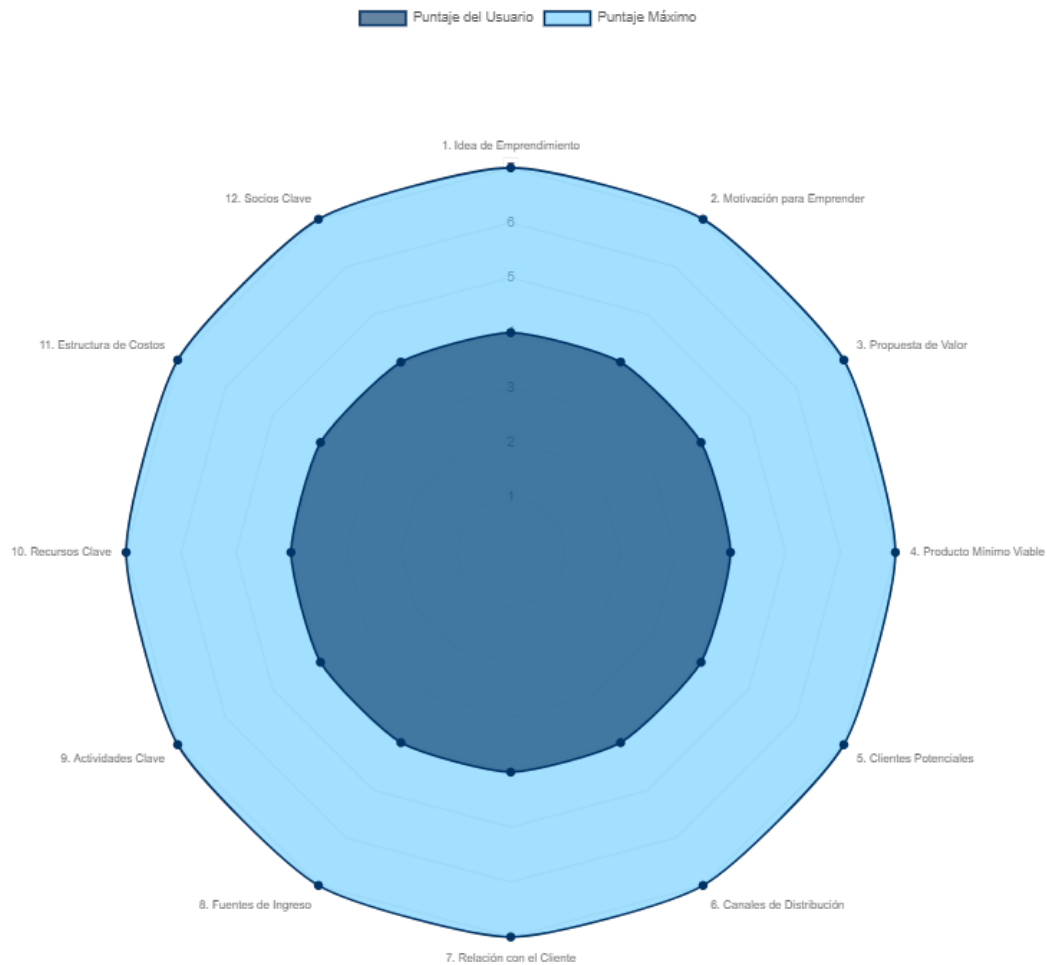
Celular: +56937528223

País: Chile

Nombre de la Startup: WayMentor Latam

Prueba de correo

Puntaje Total del Usuario: 48.00 / 84



1. Idea de Emprendimiento

Comprendo plenamente el problema o la necesidad que deseo solucionar o satisfacer.: 4

Tengo claro si mi proyecto persigue un fin de lucro o un beneficio social.: 4

Estoy asociando mi producto o servicio con una marca propia y la estoy protegiendo.: 4

Cuento con un equipo de personas que me acompaña en el desarrollo de este proyecto.: 4

Las personas que me acompañan le aportan valor a mi emprendimiento.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

2. Motivación para Emprender

Este proyecto ocupa un lugar importante en mi vida.: 4

Estoy dispuesto(a) a desarrollar las habilidades necesarias para el éxito de mi emprendimiento.: 4

Estoy dispuesto(a) a prepararme e invertir tiempo y dinero en materializar este proyecto.: 4

Siento que resuelvo un problema o que satisfago una necesidad importante para mis clientes.: 4

Quiero construir una empresa que perdure en el tiempo y se convierta en mi legado.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

3. Propuesta de Valor

Poseo experiencia en el área de emprendimiento que quiero desarrollar.: 4

Puedo exponer con claridad cómo mi propuesta de valor facilita las tareas de mis clientes.: 4

Mi propuesta de valor genera alegrías o alivia las frustraciones de mis clientes.: 4

He realizado un análisis comparativo de mi propuesta con los productos o servicios de la competencia.: 4

Cuento con un elemento diferenciador bien marcado que me confiere la preferencia de mis clientes.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

4. Producto Mínimo Viable

He identificado los atributos mínimos con los que mi producto o servicio puede salir al mercado.: 4

He identificado los atributos que deseo incorporar a mi producto o servicio más adelante.: 4

He construido alguna versión de mi producto o servicio para ponerla al alcance de mis clientes.: 4

He identificado a los clientes a los que proporcionaré acceso a mi producto o servicio para obtener métricas.: 4

He recibido feedback de mis clientes que me ha permitido mejorar mi propuesta de valor.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

5. Clientes Potenciales

Existen personas interesadas en adquirir o utilizar mi producto o servicio.: 4

Cuento con clientes que ya están pagando por mi producto o servicio.: 4

Mis clientes comprenden de qué manera mi propuesta de valor les genera beneficios.: 4

Cuento con clientes recurrentes que recomiendan mi producto o servicio.: 4

Mi propuesta de valor está dirigida a más de un segmento de clientes.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

6. Canales de Distribución

Mi emprendimiento cuenta con una presencia apropiada en las redes sociales.: 4

He explorado estrategias de marketing offline que complementan mis esfuerzos en redes sociales.: 4

Mis clientes potenciales saben dónde adquirir mi producto o servicio.: 4

Empleo eficientemente mis redes sociales para educar a mis seguidores sobre mi producto o servicio.: 4

Tengo una estrategia para lograr un crecimiento orgánico de seguidores en mis redes sociales.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

7. Relación con el Cliente

Incentivo a mis clientes a que expresen cómo puedo mejorar mi propuesta de valor.: 4

Empleo la escucha activa en mi relación con mis clientes.: 4

Atiendo oportunamente las inquietudes y preguntas de mis clientes.: 4

Hago seguimiento de la satisfacción de mis clientes con mi producto o servicio.: 4

Tengo estrategias para fidelizar a mis clientes con mi marca.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

8. Fuentes de Ingreso

Sé establecer el precio óptimo de mi producto o servicio.: 4

Ya estoy percibiendo ingresos por la venta de mi producto o la prestación de mi servicio.: 4

He superado el punto de equilibrio con mis ingresos actuales.: 4

He identificado posibles fuentes de ingresos adicionales que puedan complementar mi negocio actual.: 4

Mi emprendimiento cuenta con más de una fuente de ingreso.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

9. Actividades Clave

He identificado las actividades primordiales que deben realizarse para entregar oportunamente mi propuesta de valor.: 4

Esas actividades se ejecutan oportunamente y de manera eficiente.: 4

Están claras las responsabilidades de mi equipo respecto a quién debe ejecutar cada actividad clave.: 4

Mi equipo tiene procedimientos documentados para delegar tareas en caso de imprevistos.: 4

En mi plan de actividades dejo tiempo para planificar el futuro.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

10. Recursos Clave

He identificado cuáles recursos requiero para un desempeño óptimo de mi emprendimiento.: 4

Cuento con los insumos mínimos necesarios para desarrollar mi proyecto.: 4

Tengo acceso a la tecnología que me permite fabricar o prestar mi producto o servicio.: 4

Cuento con el recurso humano idóneo para desarrollar mi emprendimiento.: 4

Mi equipo y yo tenemos el conocimiento y experiencia necesarios para desarrollar este emprendimiento.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

11. Estructura de Costos

Conozco la diferencia entre gastos y costos.: 4

Tengo identificados los elementos de mi estructura de costos.: 4

Llevo un registro detallado de todos los egresos de mi emprendimiento.: 4

Mantengo un control y una actualización permanente de mi estructura de costos.: 4

Todos los integrantes de mi equipo (incluyéndome) perciben honorarios por sus funciones.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7

12. Socios Clave

He establecido buenas relaciones con mis proveedores.: 4

He identificado personas u organizaciones que puedan ayudarme a que mi emprendimiento funcione.: 4

Tengo claro lo que requiero de ellos y lo que puedo aportarles.: 4

He realizado algún acercamiento para establecer una relación ganar-ganar con ellos.: 4

Esa relación ha rendido los frutos que esperaba.: 4

Puntaje de la categoría: 4 / 7