

!! CEEI BIKWEBINAR

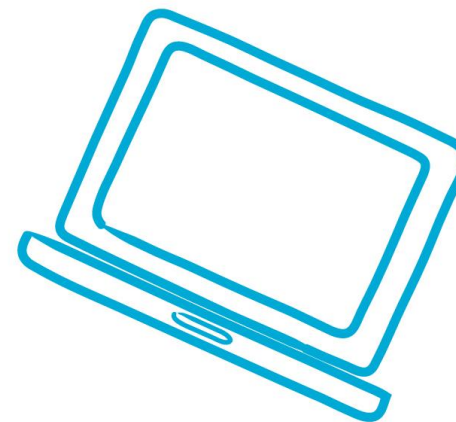
5 errores que **NO** deberías
cometer si quieres emprender

23/03/20

11:00 Hrs



BIK!! CEEI



FINANCIA:



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

iVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

ORGANIZA:

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA

" La vida es demasiado corta para construir algo que nadie quiere"

Ash Maurya



1. ENAMORARSE DE LA IDEA



Si estás demasiado enamorado de tu idea puede ser un problema

¡Madre mía!

Creer en tu idea te da confianza para superar muchos obstáculos y corregir tu planteamiento.

Estar cegado por tu idea puede convertir en testarudez lo que crees que es perseverancia

La idea no es nada sin la ejecución

Indicadores de Pre-enamoramiento



Tengo una idea que lo va a petar



Tengo que validar si la idea que tengo realmente puede funcionar



Soy el primer@ en hacer esto



Tengo que analizar que consecuencias tiene ser el primero en hacer esto?



Todo el mundo es mi cliente



Tengo que especificar muy bien quien es mi cliente ideal y que necesidades resuelve mi idea.



Tengo una idea pero no te la puedo contar



Tengo una idea , te la voy a contar a ver que te parece!

CASO REAL: DESARROLLO APP

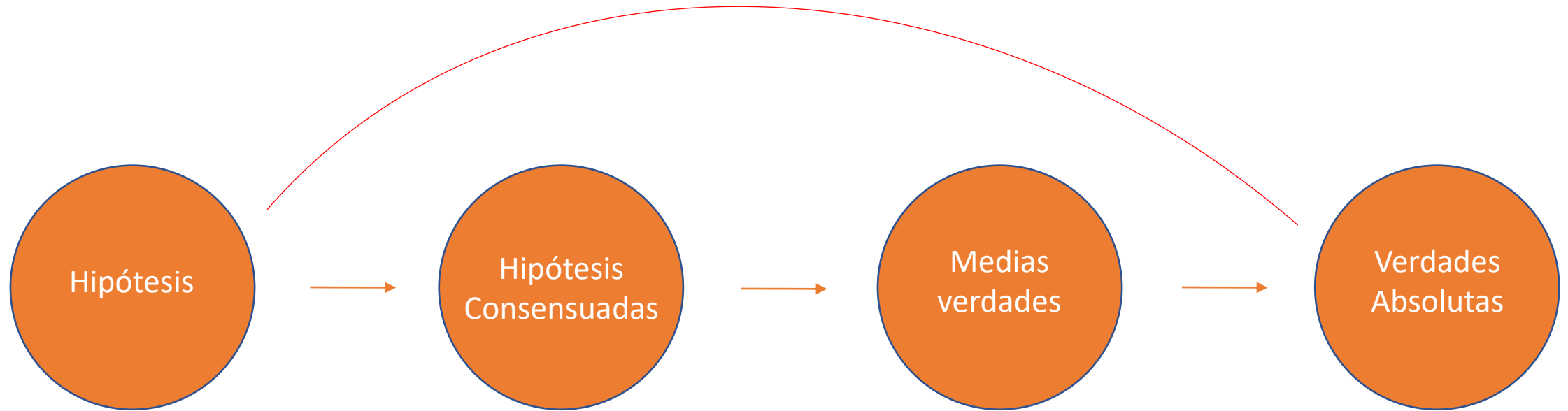
- INVERSIÓN DE CAPITAL SIN TESTEAR LA IDEA
- DESARROLLO DE LA APP SIN UNA HOJA DE RUTA CLARA
- LA USABILIDAD LA MARCABAN ELLOS SIN PENSAR EN SU CLIENTE

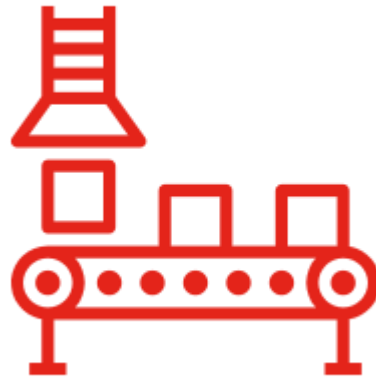
Cómo sabes que se van a descargar la App?

"Porque sino se la descargan son G....."



La mayoría de los emprendedores fracasan cuando creen que sus Opiniones (Hipótesis) son Verdades Absolutas





2. PENSAR SOLO EN EL PRODUCTO O SERVICIO

MI TESORO...

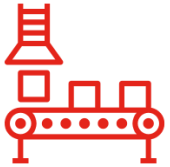
Existen millones de
productos geniales
cogiendo polvo en
trasteros y
almacenes!



MODELO DE NEGOCIO



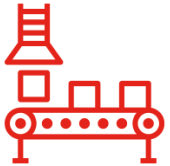
Indicadores de Pensamiento product focus



Voy a invertir todo mi presupuesto en crear mi producto



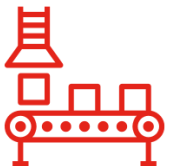
Voy a ver primero si entrevisto a mi cliente ideal y validar que mi producto le resuelve una necesidad.



Llevo más de un año creando el producto....Ya queda menos!



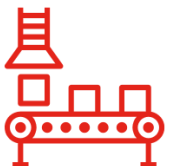
He creado mi Producto Mínimo Viable en 5 días para poder enseñar



Estoy esperando a ver si consigo financiación....porque me lo he gastado todo en la creación del producto.



Utilizo mi creatividad para crear experimentos y prototipos, para salir al mercado lo más rápido y barato posible.



No lo enseño hasta que no este perfecto



Los primeros prototipos me da un "poquillo" de vergüenza enseñarlo

*" Si no sientes vergüenza a la hora de enseñar tu producto es porque
Has tardado demasiado tiempo en salir a mercado"*

CASO REAL: MAGO DE OZ (ENDESA PROXIME)

- INVERSIÓN DE CAPITAL SIN TESTEAR LA IDEA
- DESARROLLO DE LA APP SIN UNA HOJA DE RUTA CLARA
- LA USABILIDAD LA MARCABAN ELLOS SIN PENSAR EN SU CLIENTE

Cómo sabes que se van a descargar la App?

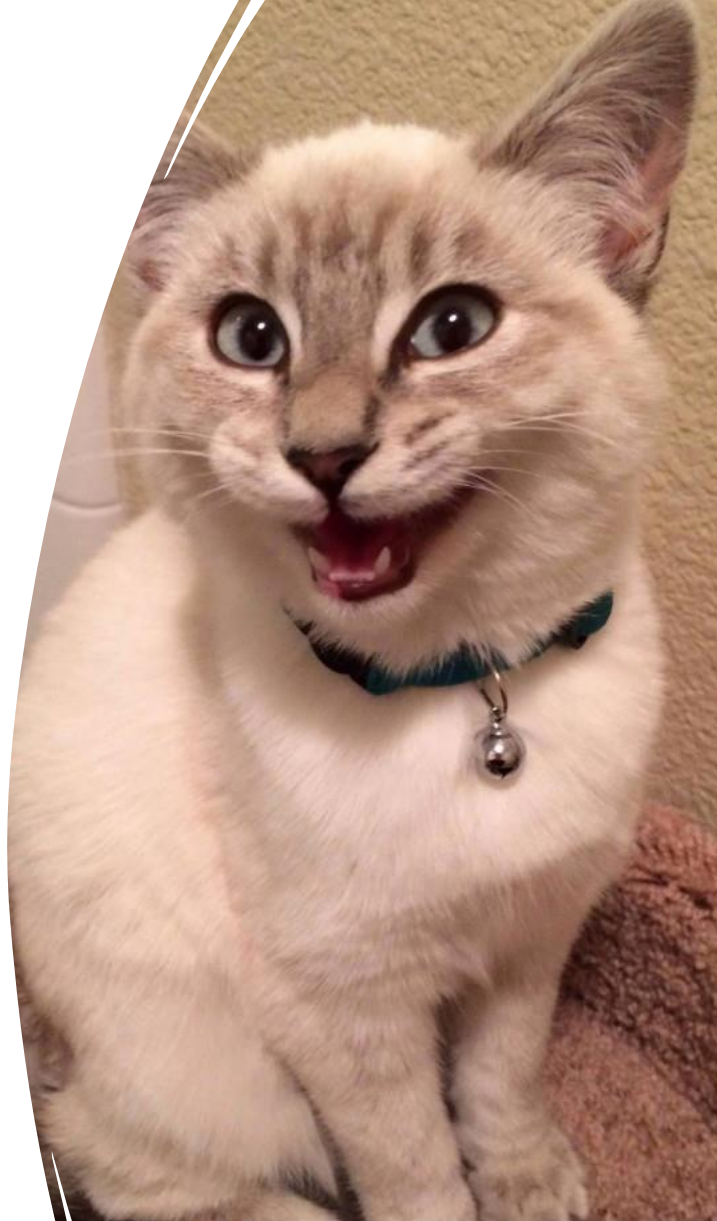
"Porque sino se la descargan son G....."





3. NO CONOCER BIEN A TU CLIENTE

Conoce bien a
tus clientes para
saber sus
necesidades
reales !



**"PROMO
DEPILACIÓN LASER"**



**"PROMO
DEPILACIÓN LASER"**

ENTREVISTA A TUS CLIENTES

Tú producto



Lo que quiere
tu cliente

¿ Cual es su plato de comida favorito?



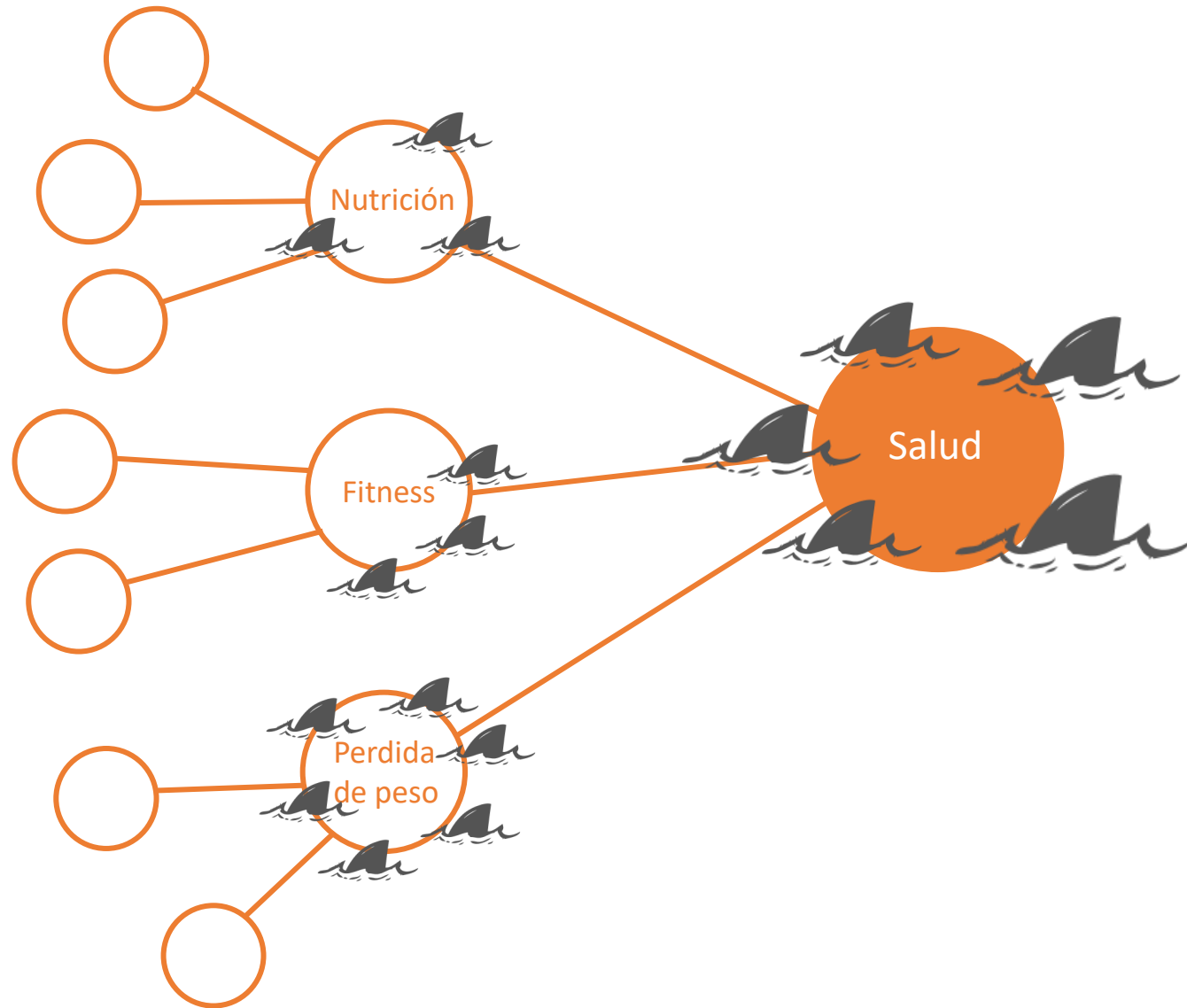
El plato ondo, porque cabe
más comida



4. NO CONOCER EL MERCADO Y COMPETIDORES

En que mercado
queremos entrar?





Indicadores de Mal enfoque de Mercado



Voy a crear una red social como Facebook.



Voy a empezar creando una comunidad de amantes de cría ornitorrincos, para posteriormente ver como monetizar.



Voy a vender online todo tipo de productos como amazon



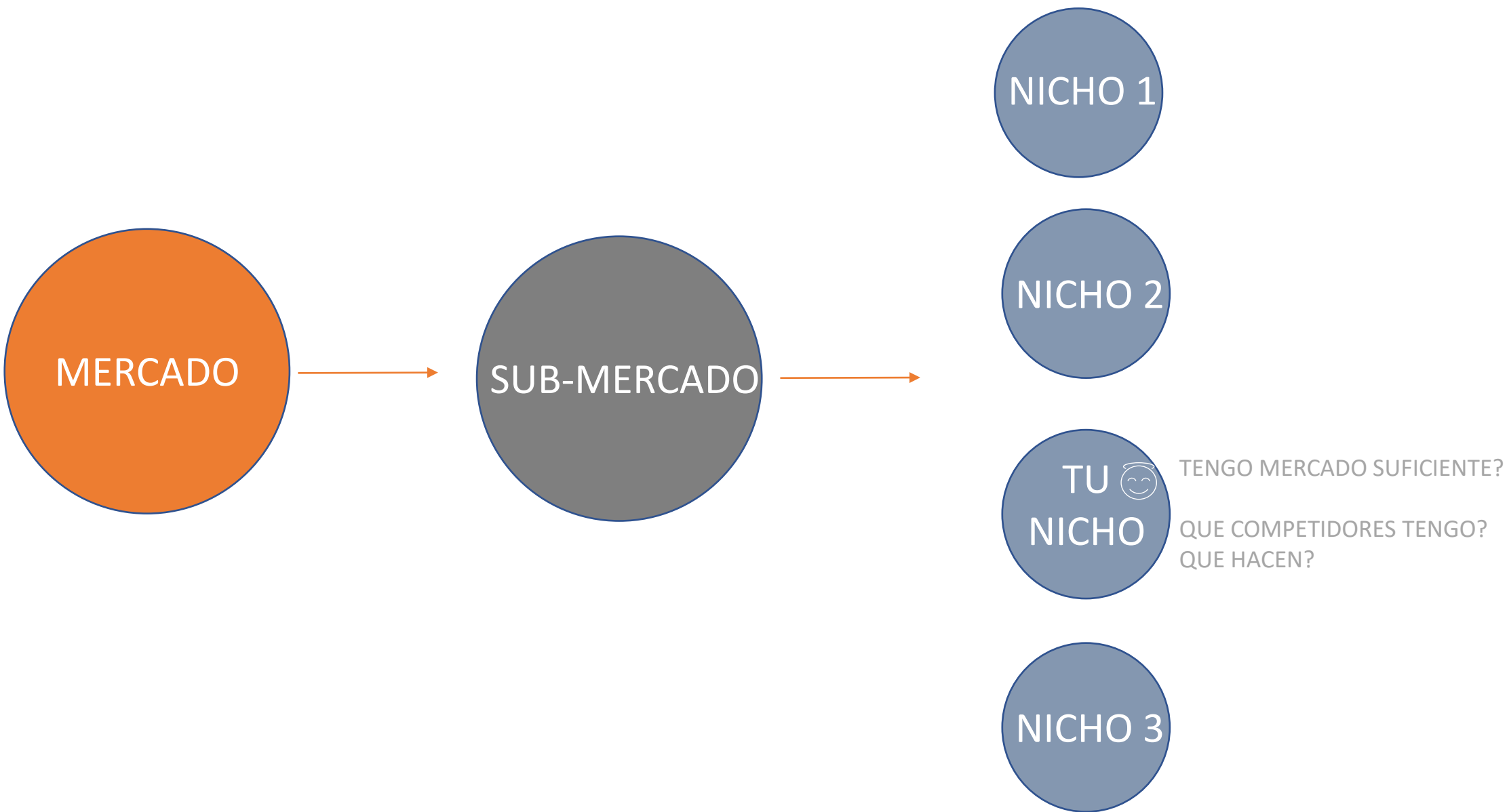
Voy a vender online comida y accesorios para la cría de ornitorrincos

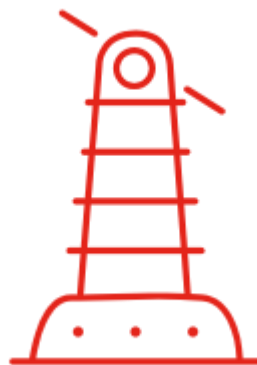


Voy a montar un centro de estética donde ofrecer "todo" tipo de servicios.



Voy a montar un centro de estética "especializado" en la perdida de peso con terapias naturales, para diferenciarme de mi competencia.





4. PERDER EL FOCO

" Si una persona no sabe a qué puerto va, ningún viento le es favorable "

Séneca



Para poner foco hay
Que desechar muchos
caminos!



DEPENDIENDO DE EN QUE FASE NOS ENCONTREMOS



VALIDAR TU IDEA , LO MÁS RÁPIDO Y BARATO POSIBLE

LLEGADOS A ESTE PUNTO
EXISTEN DOS OPCIONES SIENDO
EMPRENDEDOR EN FASE IDEA!



TE APOYAS EN UNA METODOLOGÍA DE IDEACIÓN



FINANCIA:



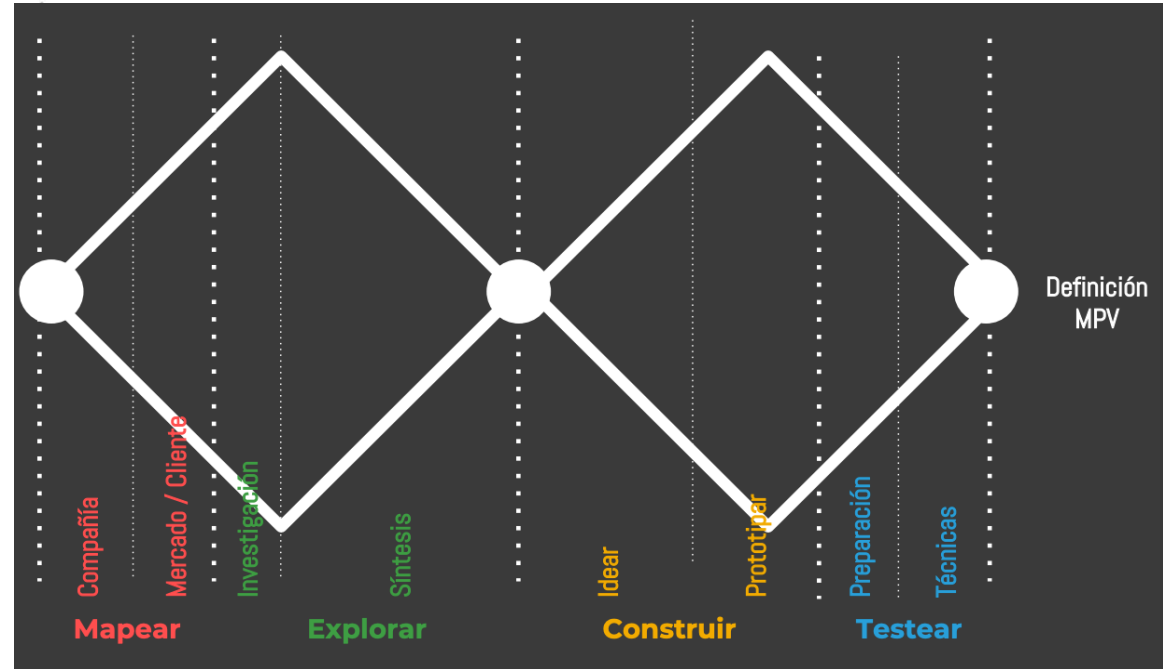
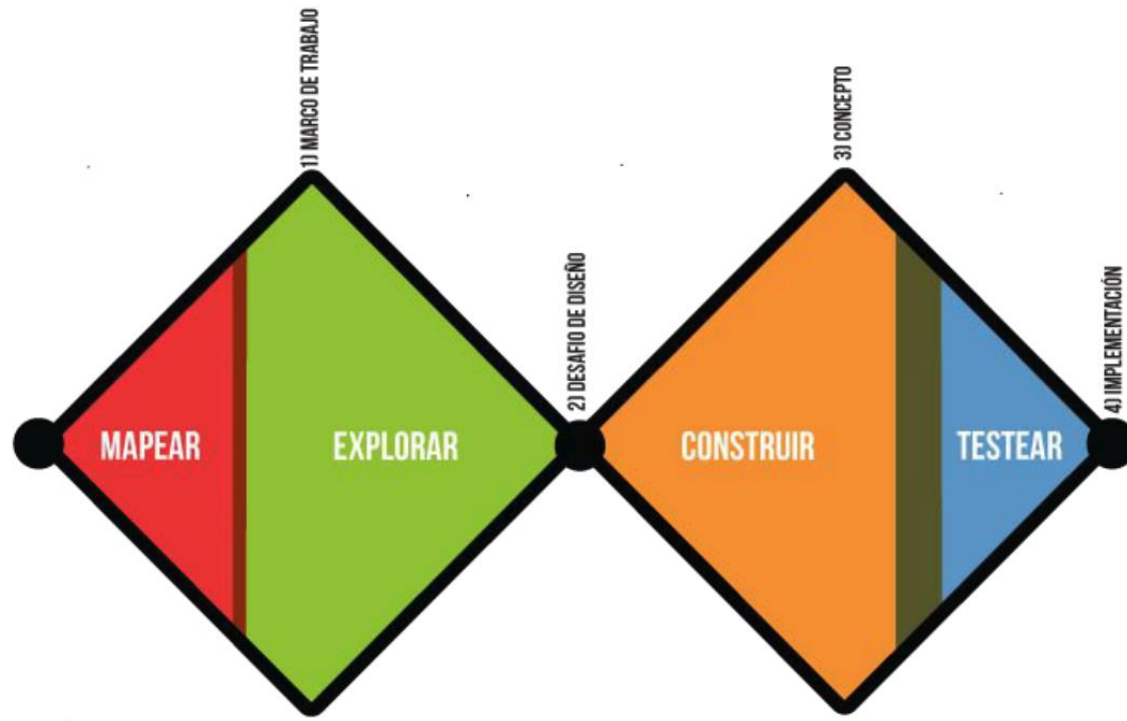
GENERALITAT
VALENCIANA

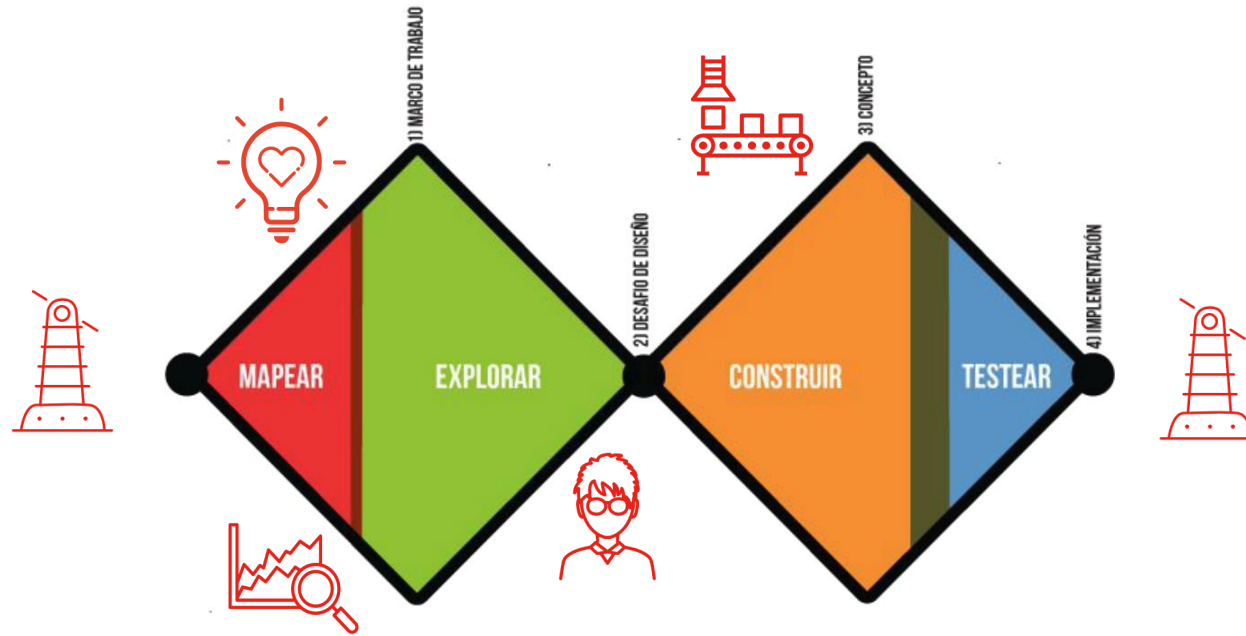
TOTS
A UNA
veu

ivACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

ORGANIZA:

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA





MAPEAR	EXPLORAR	CONSTRUIR	TESTEAR
COMPAÑÍA 1.Cinco porqués	INVESTIGACIÓN 3.BenchMarking 4.Entrevista Cualitativa	IDEAR 7.Brainstorming	TÉCNICAS 10. Entrevista cualitativa
CLIENTE /MERCADO 2.Stakeholders Maps	SÍNTESIS 5.Persona 6.Mapa de empatía	HERRAMIENTAS 8.Modelo de Negocio 9.Storyboard	

!! CEEI BIKWEBINAR

MUCHAS GRACIAS!



Bikceei.com



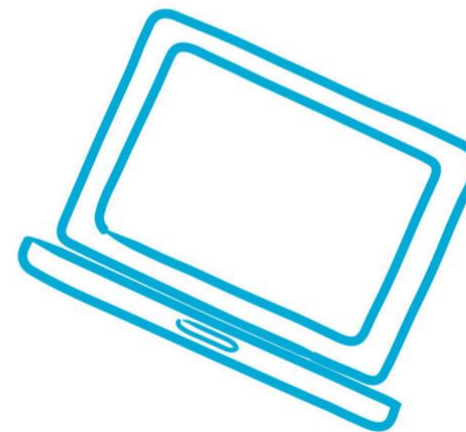
Ceei@ceei-elche.com



96 666 10 17



BIK!! CEEI



FINANCIA:



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

iVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

ORGANIZA:

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA