

IDEES CLAU

LA TEVA IDEA ÉS VIABLE?

1

CLIENTELA

Podem vendre a una altra empresa (B2B) o al públic directament (B2C). Coneixerem les seves característiques elaborant una fitxa amb el seu arquetip i les seves necessitats mitjançant un mapa d'empatia.

PROPOSTA DE VALOR

El Value Proposition Canvas serveix per conèixer les necessitats, expectatives i frustracions del mercat al que oferirem el nostre producte o servei. Analitzar aquest context ens permetrà saber el grau d'acceptació de la nostra idea de negoci.

2

OBJECTIUS

Un cop reflexionem sobre les necessitats de la clientela, la proposta de valor i el coneixement del mercat; passarem a l'acció plantejant objectius SMART: fites que han de ser Específiques, Mesurables, Assolibles, Rellevants i amb un límit Temporal.

3

ELEVATOR PITCH

És important adaptar el contingut del que comuniquem atenent un format, llenguatge i vocabulari que pugui empatitzar amb l'audiència i transmetre de forma ràpida i fluïda els beneficis del nostre projecte o idea de negoci.

4

ANÀLISI DAFO

El DAFO és una eina que aplica una visió estratègica al procés d'emprendre mitjançant una matriu de quatre entrades: fortaleces i febleses (a nivell intern) i oportunitats i amenaces (a nivell extern)

5