

Como vender tu idea de negocio en el mercado, mediante la implantación del modelo CANVAS



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO



C/Juan Francés Bosca 4, OF2 | 29010 | Málaga
C/ Doña María Coronel, 31 | 41003 | Sevilla



951 956 781 | 650 169 462

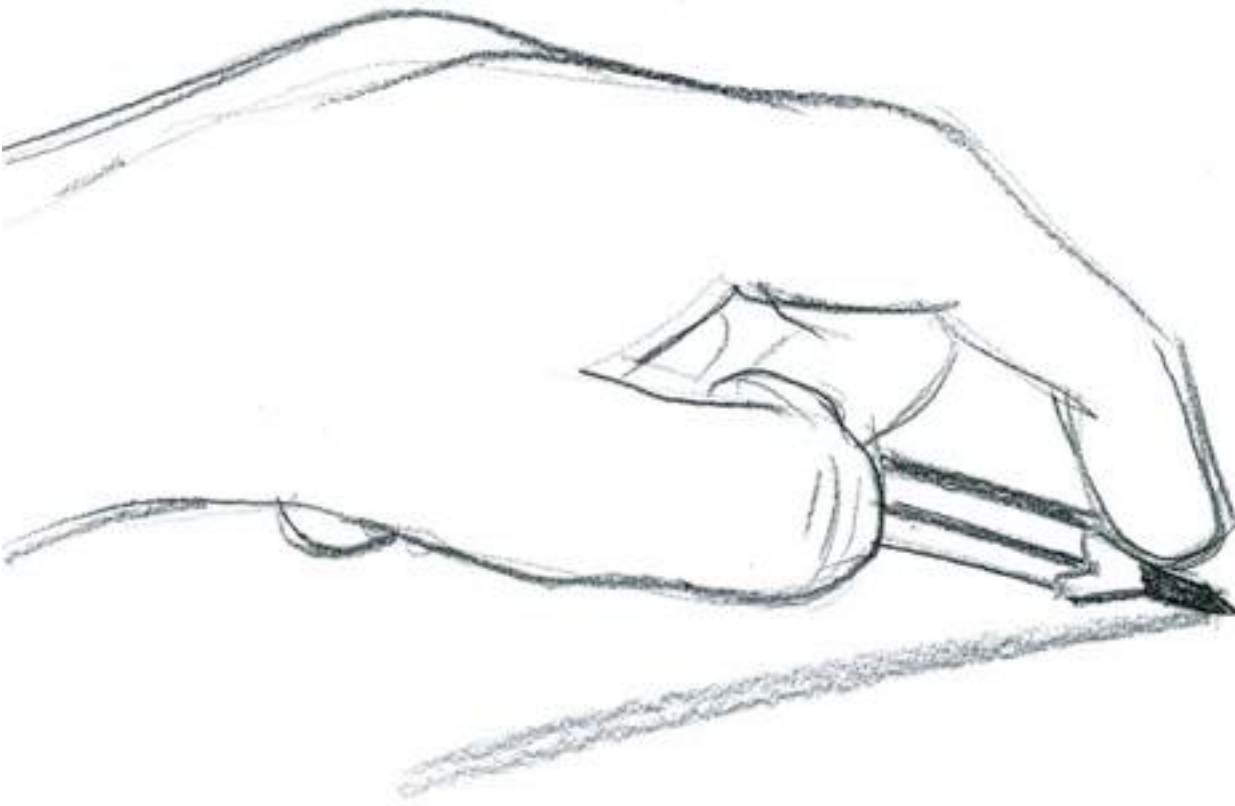


www.companiademarketing.com

Todo actividad empresarial se inicia por un motivo, por una necesidad, **siempre hay un por qué.**

Estos motivos pueden ir desde la autorrealización personal o cumplir un sueño hasta el poder tener un trabajo que desempeñar.

Cuando hablamos de **emprendimiento** damos mayor protagonismo a la **idea** y aunque sea esencial, es igual de importante el **saber cómo vender esa idea en el mercado.**



Un modelo de negocio es el **ADN de la futura empresa.** Es la **herramienta previa al plan de negocio** que nos permitirá definir con claridad qué vamos a ofrecer al mercado, cómo lo vamos a hacer, a quién se lo vamos a vender, cómo se lo vamos ofrecer y de qué forma vamos a generar ingresos.

Cuanto más sencillo sea el modelo de negocio, mejor funciona su implantación en el mercado. Cuanto más complejo, más difícil es de implementar, por eso el **modelo CANVAS** nos facilita el trabajo a la hora de **vender nuestra idea en el mercado.**



Nuestra propuesta consiste en la realización de un **taller innovador, concreto, temático y dinámico**, donde el/la asistente adquirirá las capacidades suficientes para emplear el **método CANVAS** en la **venta de su idea**.

- **INNOVADOR**: es la primera vez que se aplica el **método CANVAS como herramienta comercial** entre los/as emprendedores/as.
- **CONCRETO**: adquirir habilidades para **vender mi idea**. Enfoque comercial de la idea de negocio.
- **TEMÁTICO**: aprender a utilizar un modelo de negocio (método CANVAS) cuando estoy delante de un cliente. Utilizar el **método CANVAS como herramienta de venta** y no solo como herramienta estratégica de gestión interna.
- **DINÁMICO**: 30% impartición teórica – **70%** impartición **práctica**

Al finalizar el taller, los/as asistentes tendrán capacidad suficiente para plantear y defender su oferta en el mercado, mediante la aplicación comercial del modelo de negocio.

concreto
(vender mi idea)




temático
(aplicar método
CANVAS como
herramienta de
venta)

dinámico
(70% práctico)

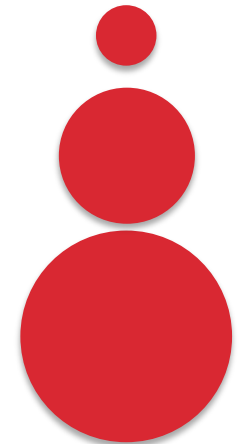


¿Cómo vamos a trabajar en los talleres?

Cuando el participante termine su taller, sabrá muy bien qué debe ofrecer al mercado, pero sobre todo sabrá **cómo debe de hacerlo para lograr vender su producto y/o servicio.**

- 1 h.**  Moldear la idea de negocio para convertirla en modelo, empleando las bondades que ofrece el **método CANVAS**
- 2 h.**  Desarrollo de las principales **variables del marketing** (producto / precio / distribución / comunicación) dentro del modelo de negocio.
- 3 h.**  Aplicación práctica de las principales **técnicas de venta**, implementando el método CANVAS y las variables del marketing.

- Fecha prevista: 21 de octubre de 2015.
- Lugar de impartición: CADE de Alozaina (Málaga)
- Horario previsto: de 9:00 a 15:00 h o de 15:00 a 21:00 h.
- Requisitos de los/as participantes: emprendedores/as y/o empresarios/as con una idea de negocio.
- Formador: consultor especializado en habilidades directivas y habilidades comerciales (marketing & ventas)



El mejor aprendizaje es aquel que se vive de forma personal, por ese motivo, en nuestros talleres los/as emprendedores/as son los/as verdaderos/as protagonistas y los que trabajan en el **desarrollo de la venta de su modelo de negocio** en el mercado.

Trabajamos en **7** de los **9** apartados del modelo **CANVAS**, en particular en aquellos relacionados con la infraestructura, la oferta y el mercado, es decir, con los que me permiten **adquirir una ventaja diferenciadora y competitiva en el mercado**.



Partimos de una **premisa**: si soy capaz de conocer bien mi modelo de negocio (estrategia) y dotarlo de valor (marketing), seré capaz de transmitírselo a los clientes (venta).

Por este motivo son importantes dos cosas:

1. **Conocer y comprender mi modelo de negocio** (objetivos y estrategia)
2. **Saber vender (técnicas) ese modelo de negocio** (marketing & ventas)





Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

gracias por **atendernos**
esperamos ayudarle a **mejorar sus servicios**

