

CICLO DE JORNADAS PARA EMPRENDEDORES Y PYMES 2013

Jornada “Lean Startup”

Conozca las herramientas y pasos clave para construir una startup de éxito (o al menos reducir el riesgo de fracaso).



Día: Jueves, 31 de enero de 2013
Horario: 10:30 – 14:30 horas
Lugar: Alcalá, 586, 5ª Planta
Confirmar asistencia en Vivero de Empresas San Blas
Teléfono: 91 743 23 53 – E-mail: mlopez@ajemadrid.es
Inscripción gratuita – Plazas limitadas

OBJETIVOS:

Conocer los fundamentos the lean startup. Conocer los pasos clave del proceso de desarrollo del cliente: cómo identificar y obtener a los primeros clientes, y cómo obtener, evaluar y utilizar sus feedback para hacer mejor su producto, el marketing y el modelo de negocio más fuerte.

DIRIGIDO A: Emprendedores, pymes o cualquiera que tenga una idea de negocio. No se requiere conocimientos ni experiencia previa. Se requiere pasión, tenacidad y voluntad de trabajar duro.

PONENTE: Chema Larrea (@chemalarrea)

PROGRAMA:

1.- Qué sabemos lo que hoy conocemos
¿Porqué las startups no son versiones más pequeñas de las grandes empresas?

2.- Modelos de negocio y desarrollo de clientes
Cómo articular y poner a prueba la hipótesis

3.- Propuesta de Valor
Cómo encontrar tu mínimo producto viable

4.- Segmentación de clientes
¿Cómo se encuentra su arquetipo cliente?

5.- Canales
Cómo tu producto llega a los clientes

6.- Relaciones con el Cliente
Cómo obtener, mantener y hacer crecer los clientes

7.- Modelos de Ingresos
Cómo hacer dinero

8.- Socios
Quiénes son tus socios y tus proveedores

9.- Recursos, Actividades y Costos
¿Qué es lo más importante para tú negocio?