

“NEGOCIOS QUE FUNCIONAN: TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS PARA REINVENTAR TU EMPRESA”

16 de mayo de 2012

CONTENIDO DE LA JORNADA

¿Qué diferencia a las empresas que crecen?

- Ejemplos prácticos de modelos de negocio que crecen
- Modelos de negocio tradicionales Vs. Modelos de negocio innovadores
- Modelos de negocio preestablecidos Vs. *Océanos azules*
- ¿Qué es y cómo creamos un *Océano azul*?
- Ejemplos prácticos de *Océanos azules*

El modelo de negocio

- Propuesta de valor. ¿Qué le ofrecemos a nuestro cliente? ¿Qué podemos ofrecerle que no ofrezca nuestra competencia?
- Posicionamiento. ¿A quién nos dirigimos? ¿Cómo queremos que nos perciba el mercado?
- Herramientas de *visual thinking* para diseñar nuestra empresa
 - Eje de diferenciación vs. valor para el cliente
 - Eje de especialización vs. precio
 - Lienzo de modelo de negocio

La marca

- ¿Qué es la marca? – El valor de la marca
 - ¿Qué tiene que aportar?
 - Brand equity
 - Elementos visuales
 - Psicología del color
- Logotipo vs. imagen de marca
- Marca y experiencia de compra
- ¿Por qué nos van a comprar a nosotros? – Fans vs. clientes
- Marcas que funcionan: Comunicación y trazabilidad.

La estrategia

- Marketing de modelos tradicionales vs. modelos innovadores
- La compra: hábito vs. emoción
- Ponerme en el camino del cliente
- Trazabilidad producto – marca – marketing – venta – postventa
- La excelencia

Ruegos y preguntas