

ROAD MAP

1. Definir el porqué del emprendimiento, el modelo de negocio, la propuesta de valor y analizar la competencia de mercado.

2 semanas



2. Establecer costos, precios y márgenes de ganancia de los servicios y productos a ofrecer. Creación de servicios a ofrecer. Ubicar distribuidores locales de los productos a ofrecer.

2 semanas



3. Diseñar la identidad gráfica, establecer perfiles en redes sociales, y desarrollar una estrategia de contenido.

2 semanas



6. Probar con usuarios de muestra y recopilar comentarios y sugerencias.

1 semana



5. Diseñar la experiencia del cliente considerando los aspectos del lienzo de propuesta de valor.

3 días



4. Diseño y elaboración de canales de atención y comunicación con los clientes, tales como: WhatsApp, Instagram, página web, correo electrónico, etc.

1 mes



7. Reunión con el asesor de emprendedores para revisar el progreso y ajustar el plan antes de su ejecución final.

1 día



8. Iniciar una campaña de marketing para generar expectativa y captar early adopters del negocio mediante ofertas de lanzamiento atractivas.

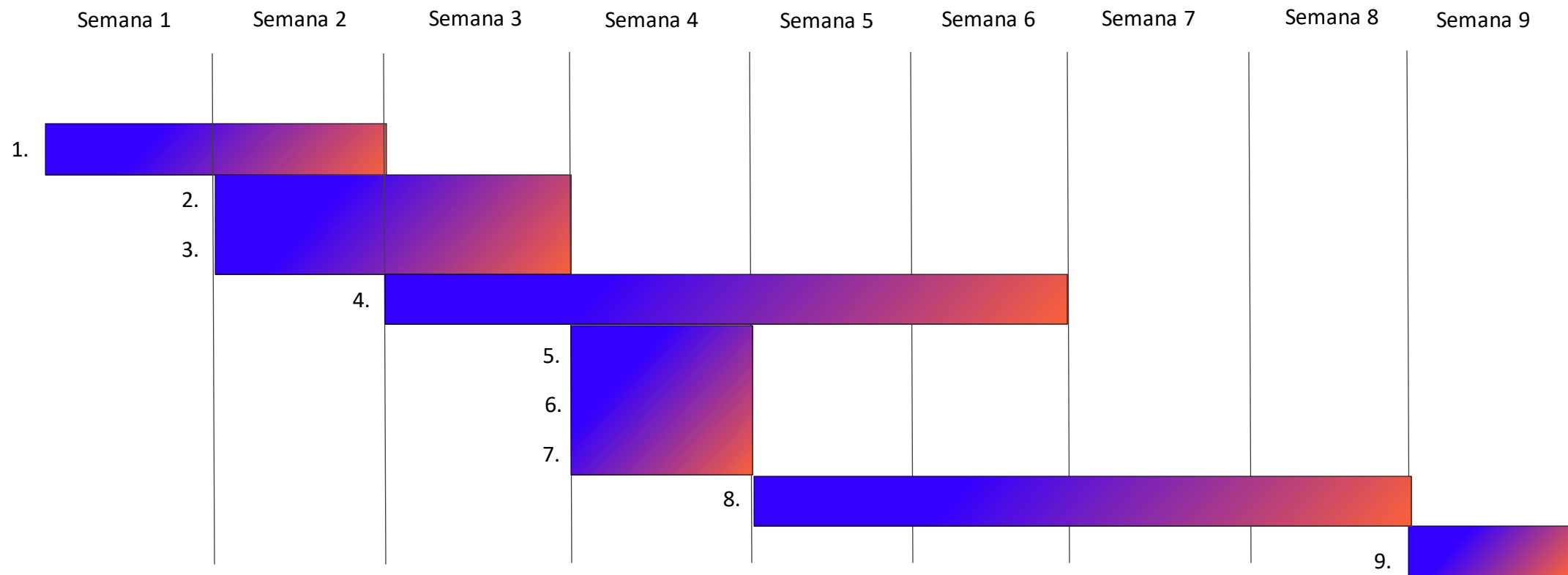
1 mes



9. Evaluar los resultados de las primeras experiencias con el mercado y sacar conclusiones.

1 semana

ROAD MAP



1. Definir el modelo de negocio | 2. Análisis económico-financieros | 3. Identidad gráfica | 4. Canales de comunicación |

5. Diseño de experiencia del cliente | 6. Prueba piloto | 7. Reunión con el asesor. | 8. Campaña de marketing |

9. Analisis de resultados