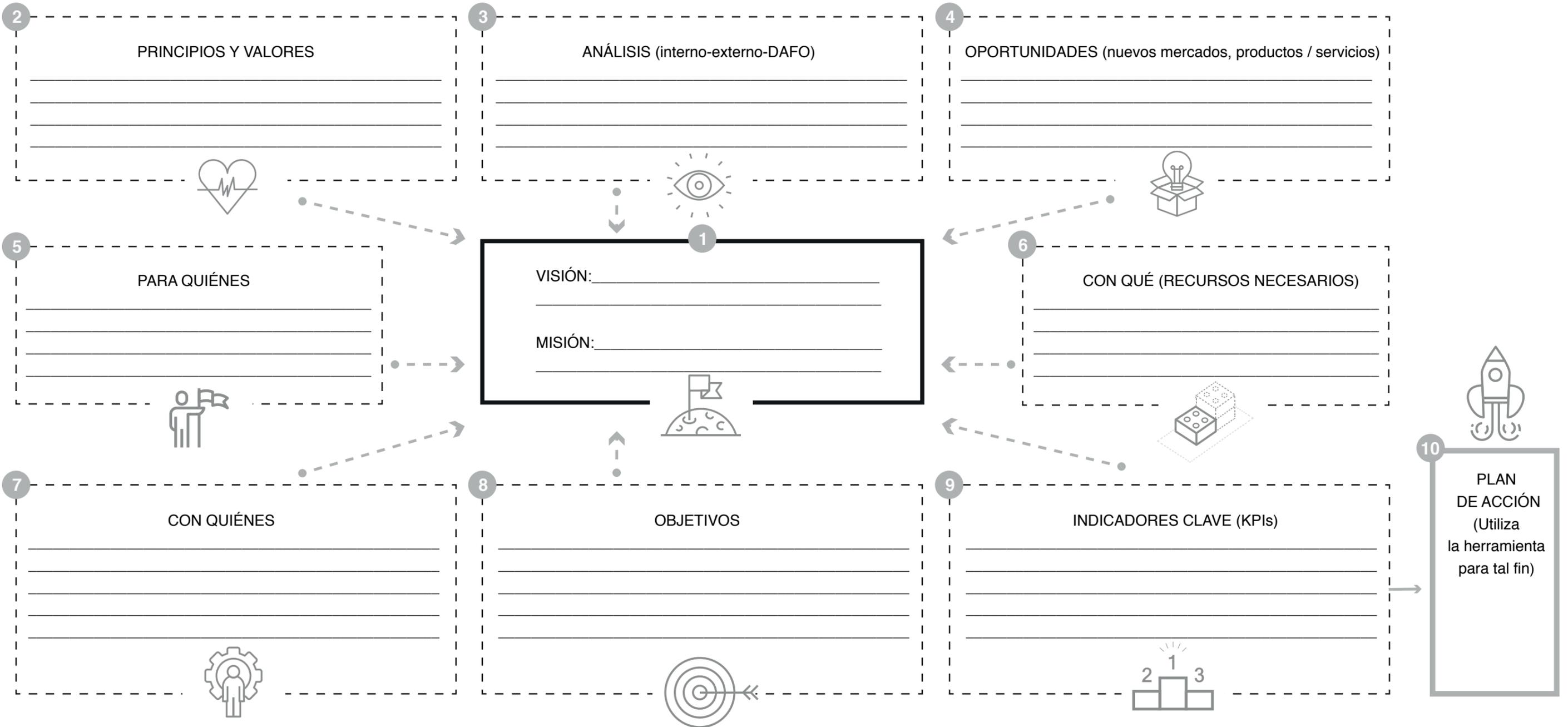




Estrategia



Herramienta adaptada por Brain CO para Fundecyt-PCTEX en el marco del Programa CETEIS

Licencia de uso





Estrategia

<p>Contexto</p>  <p>Identifica tendencias y/o nuevas tecnologías que estén transformando tu sector</p>	<p>Insights</p>  <p>¿A quiénes han impactado o impactarán estas nuevas tecnologías en tu organización? ¿Cómo?</p>	<p>Estrategía</p>  <p>¿Cómo podría tu organización introducir cambios que supongan una mejora significativa en los procesos de producción, comercialización, relación con los clientes etc?</p> <p>Reactiva Proactiva</p>	<p>Recursos</p>  <p>¿Qué herramientas necesitas para implementar estos cambios?</p> <hr/>  <p>¿Qué conocimientos necesitas para implementar estos cambios?</p>	<p>PMV- Pruebas piloto</p>  <p>¿Cómo podrías poner en marcha estos cambios utilizando los mínimos recursos de tiempo y dinero? ¿Cómo podrías validar que en realidad es la solución que necesita tu organización?</p> <p><i>Piensa en herramientas gratuitas, versiones de prueba o soluciones escalables. Muchas organizaciones gastan demasiados recursos en soluciones TIC que luego no utilizan, o no solucionan sus necesidades reales. Por ello antes de invertir: testa y valida</i></p>
<p>Inversión</p>  <p>¿Qué inversiones de tiempo y dinero necesitas para introducir estos cambios?</p>		<p>Beneficios</p>  <p>¿Qué beneficios en términos de ahorro de tiempo, reducción de costes, incremento de clientes etc. esperas obtener?</p>		

Herramienta diseñada por Brain CO para Fundecyt-PCTEX en el marco del Programa CETEIS

Licencia de uso



Toolkit para la pyme innovadora

DEL NEGOCIO TRADICIONAL, AL NEGOCIO DISRUPTIVO



Estrategia

<p>Contexto</p>  <p>Identifica tendencias sociales, culturales y tecnológicas que estén transformando tu sector</p>	<p>Ideas</p>  <p>¿Cómo podrías introducir estas tendencias para la mejora de tu negocio?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> (Re) diseño de producto <input type="checkbox"/> (Re) diseño de servicio 	<p>Usuarios</p>  <p>¿Cuál es el perfil de usuarios a los cuales te dirigirías?</p>	<p>Recursos</p>  <p>¿Qué recursos necesitas para implementar esos cambios?</p>	<p>PMV- Pruebas piloto</p>  <p>¿Cómo podrías poner en marcha estas ideas utilizando los mínimos recursos de tiempo y dinero?</p> <p><i>¿Cómo podrías validar que en realidad es una oportunidad para tu organización?</i></p> <p><i>¿Cómo podrías validar que en realidad es necesario y/o deseable para los usuarios?</i></p>
<p>Insights</p>  <p>¿Qué nuevas oportunidades y/o amenazas han supuesto estas tendencias en tu negocio?</p>	<p>¿Qué elementos de innovación supondrían para tu negocio?</p>	<p>Propuesta de valor</p>  <p>¿Qué valor le aportarías a los usuarios? ¿qué elementos de diferenciación tendrías respecto a tu competencia?</p>	<p>Recursos</p>  <p>¿Qué conocimientos necesitas para implementar esos cambios?</p>	
<p>Inversión</p>  <p>¿Qué inversiones de tiempo y dinero necesitarías para desarrollar estas ideas?</p>		<p>Beneficios</p>  <p>¿Qué beneficios esperas obtener?</p> <p><i>Económicos, ahorro de tiempo, acceso a nuevos nichos de mercado, posicionamiento etc</i></p>		

Herramienta diseñada por Brain CO para Fundecyt-PCTEX en el marco del Programa CETEIS

Licencia de uso





Estrategia

RETO/ OPORTUNIDAD (Describa el reto y/o oportunidad que está intentando abordar)

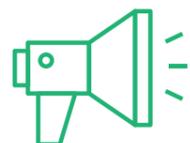
OBJETIVOS (Asegúrese de escribir 'Objetivos SMART' (Específicos, medibles, alcanzables, relevantes y sensibles al tiempo))	Fecha de finalización
---	------------------------------

Acciones Desglose las tareas paso a paso	Responsable ¿Quién?	Tiempo ¿Cuándo? Fecha límite	Recursos Infraestructura, conocimientos, financiación, licencias etc a. Recursos disponibles b. Recursos necesarios	Comunicaciones Identifique quién necesita saber acerca de la acción, y qué hará para mantenerlos informados	Barreras potenciales ¿Cuáles son sus potenciales desafíos? ¿Cómo los superará?
			a. ----- b.		
			a. ----- b.		
			a. ----- b.		

Herramienta adaptada por Brain CO para Fundecyt-PCTEX en el marco del Programa CETEIS

Licencia de uso





Marketing

Realiza este ejercicio con cada una de las líneas de tus productos/servicios

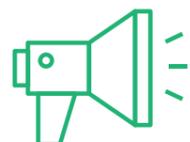
- Tu producto / servicio: _____
- Competidor 1: _____
- Competidor 2: _____
- Competidor 3: _____

	Precio	Calidad	Estética	Variedad	Rapidez de entrega	Atención al cliente	Servicio postventa	Impacto social/ ambiental	Otra variable	Otra variable	Otra variable
10											
9											
8											
7											
6											
5											
4											
3											
2											
1											

Herramienta diseñada por Brain CO para Fundecyt-PCTEX en el marco del Programa CETEIS

Licencia de uso





Marketing

Deberás desarrollar este ejercicio por cada perfil de "Buyer-persona"

Define los tipos de contenido y mensajes más acertados para este perfil según la fase de proceso de compra		
<div style="text-align: center;">  <p>Pon aquí una foto de cómo imaginas es esa persona</p> </div> <p>Perfil Buyer-persona: _____ (Ponle una etiqueta que te permita identificarlo (a) con facilidad)</p> <p>Edad: _____</p> <p>Ocupación: _____</p> <p>Estado civil: _____</p> <p>Lugar donde reside: _____</p> <p>Ingresos medios al año: _____</p> <p>¿Qué intereses tiene?</p> <p>¿Cuáles son sus motivaciones o aspiraciones?</p> <p>¿Cuál es su comportamiento on-line? (Qué plataformas visita, qué contenidos consume y/o produce, con qué frecuencia compra on-liney qué tipo de productos)</p> <p>¿Cuál es su relación con tu marca?</p>	<p>Descubrimiento: Todo lo que el cliente hace hasta tomar conciencia de su necesidad. El consumidor está investigando opciones sin intención comercial.</p> <p>Mensaje clave, tipo de contenido (infografía, video, imagen, post), plataforma de difusión (Facebook, Instagram, Twitter, Blog corporativo etc)</p>	<p>Consideración: Los clientes han reducido sus opciones y pasan a la investigación de cada una de ellas más en profundidad. El consumidor está investigando opciones con algún interés comercial.</p> <p>Mensaje clave, tipo de contenido (infografía, video, imagen, post), plataforma de difusión (Facebook, Instagram, Twitter, Blog corporativo etc)</p>
	<p>Decisión de compra: Llega un momento en que cada consumidor está listo para seleccionar un proveedor y realizar una compra.</p> <p>Mensaje clave, tipo de contenido (infografía, video, imagen, post), plataforma de difusión (Facebook, Instagram, Twitter, Blog corporativo etc)</p>	

