



LIENZO FLACO

Mágia para su Plan de Negocio

"Navaja Suisa, (o MÁGICA) Herramienta para Planificación, Promoción y Crecimiento de tu negocio."

Sin importar si luchas con un plan de negocio, intentas mejorar tus esfuerzos en mercadeo y promoción o buscas diversificar de tus corrientes de ingresos, el Lienzo Flaco mágicamente hace tus esfuerzos mas exitosos.



SMALL
BUSINESS
DEVELOPMENT
CENTER
San Mateo

College of San Mateo



“Lienzo Flaco: Herramienta Mágica para Plan de Negocio”

BIENVENIDOS E INTRODUCCIONES

Esta presentación es traída a ti por el SBDC San Mateo
Con Apoyo del Condado de San Mateo, College of San Mateo,
nuestros patrocinadores, apoyadores y el SBA



AGENDA

- ¿Por Qué Otra Herramienta?
- ¿De Qué Sirve?
- ¿Quién Dice que es Mágica?

¿Por Qué?



¿Problema con Plan de Negocio?

- Muchas lo empiecen, Re-empiecen y Repitan....
- Los Modelos de Planes de Negocio son LINEARES
- Los Conceptos de Negocio tiendan a ser ITERATIVOS

¿De Qué Se Trata Tu Negocio?

Crear Valor



Capturar
Valor



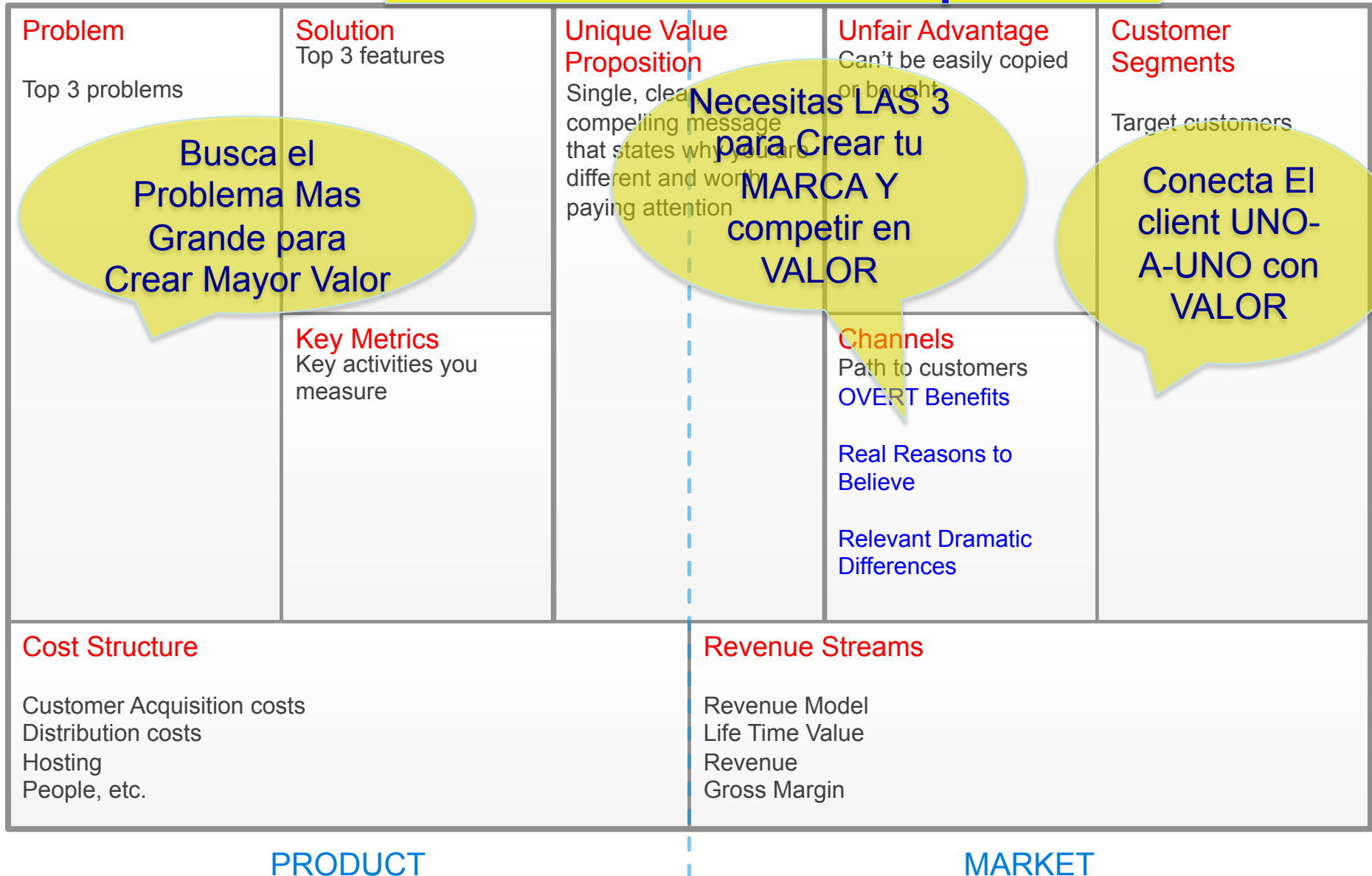
Convertir
Valor



The Lean Canvas **9 Vinculados Aspectos**

April 21, 2014

Iteration #1



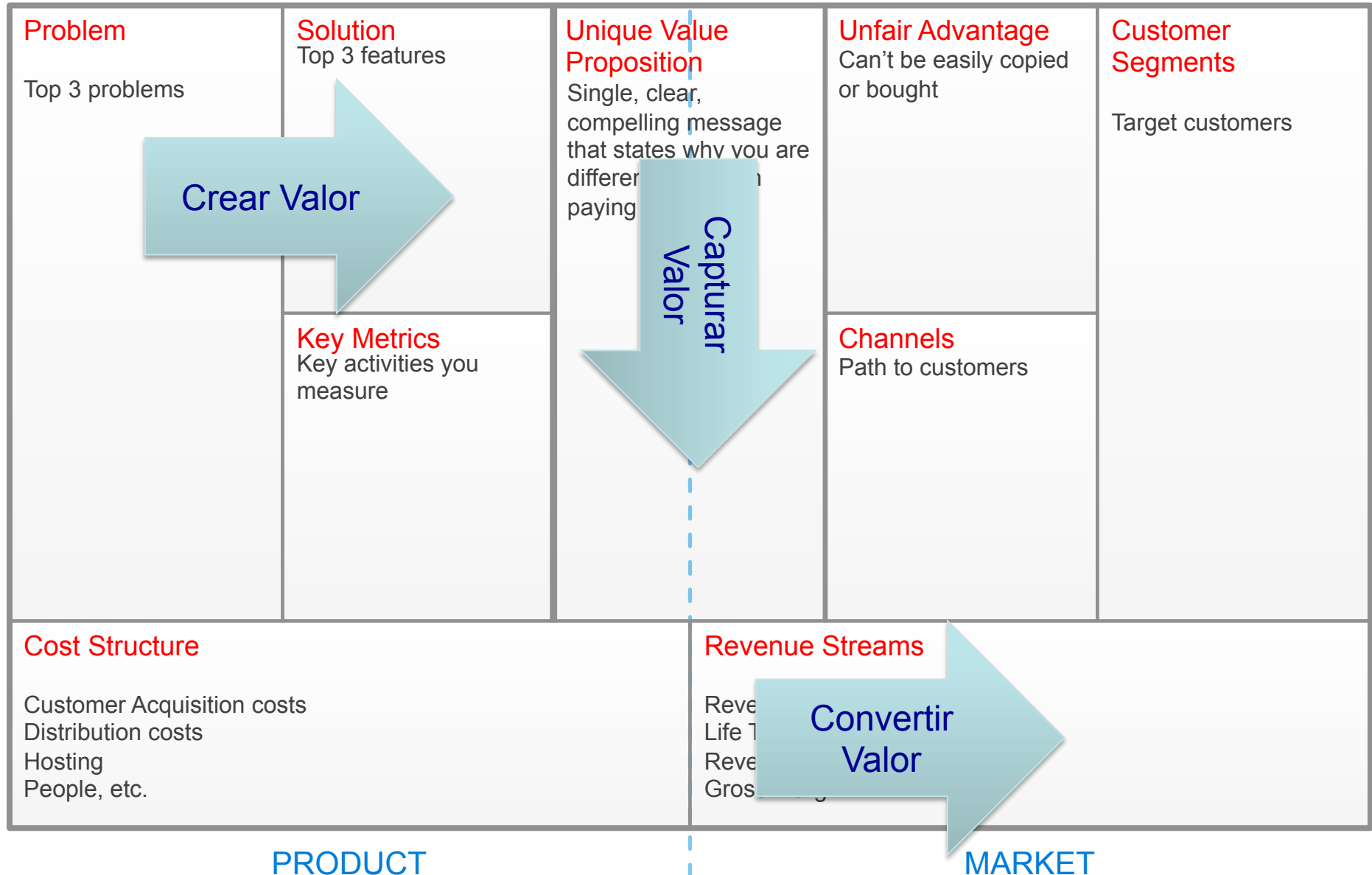
Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.

The Lean Canvas

Your Business, LLC

April 21, 2014

Iteration #1



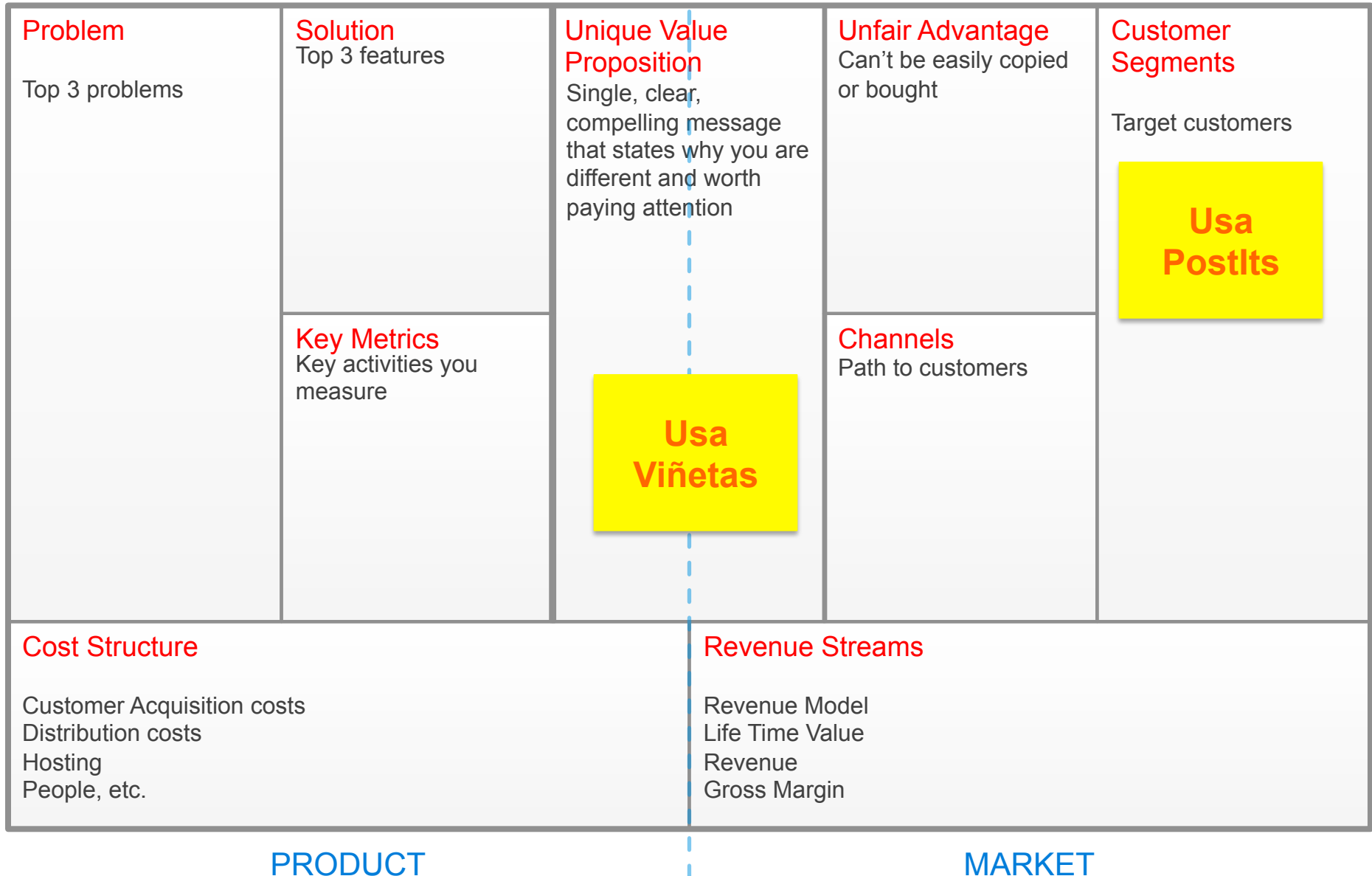
Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.

The Lean Canvas

Your Business, LLC

April 21, 2014

Iteration #1



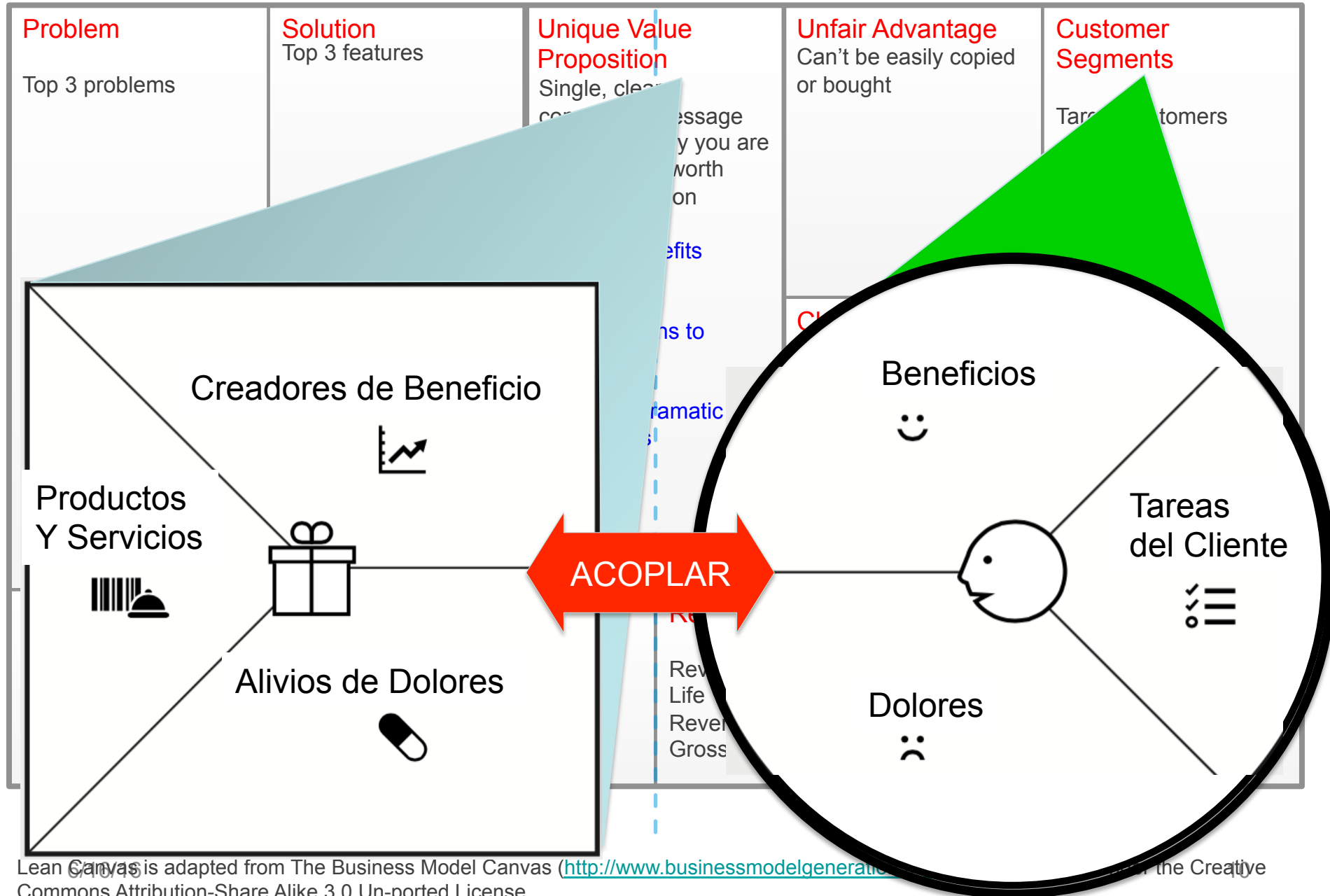
Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.

The Lean Canvas

Your Business, LLC

April 21, 2014

Iteration #1



Proposiciones de Valor

Nuestro _____

Productos y Servicios

Ayuda a _____

Segmento de Clientes

Quienes quieren _____

Tarea o trabajos que hacer of trabajo

Por medio de _____

verbo (e.g., reducir, evitar)

mas un dolor del cliente

y _____.

verbo (e.g., aumentar, facilitar)

mas un beneficio del cliente

(a diferencia con _____)

Otra proposicion alternativa

The Lean Canvas

Your Business, LLC

April 21, 2014

Iteration #1

Problem Top 3 problems	Solution Top 3 features	Unique Value Proposition Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention	Unfair Advantage Can't be easily copied or bought	Customer Segments Target customers
Cost Structure Customer Acquisition costs Distribution costs Hosting People, etc.	Key Metrics Key activities you measure		Channels Path to customers	

PRO

ET

Creando MARCA
 Beneficios EN ABIERTO
 Proposición de Valor Unico desde el Punto de Vista DEL Cliente
 Real Razones para Creer
 Relevantes Diferencias Dramaticas

¿Qué Hay de Mágia en Eso?

- Clientes de Segmento C tienen un Problema Grande P por la cual nuestra Solución S crea una significativa proposición de valor Única VP la cual podemos promocionar a los Clientes de Segment C a través del Canal de mercadeo Ch fomentando corrientes de ingresos RS mientras controla la estructura de Costos CS, Ganacias y otros Metricos Claves KM.
- Recuerda que EL MODELO del Negocio es Crear Valor (solución), Capturar Valor (Proposición de Valor) y Convertir Valor (Corrientes de Ingresos)
- El Investigador Doug Hall afirma que debemos “Proveer Beneficios Abiertos, Real Razones para Creer y Relevantes Diferencia Dramaticas para competir en Valor y NO en precio.”

Otros Recursos

- Busca en YouTube video para “Lean Canvas”
 - Ash Maurya
- <https://strategyzer.com> (excepto sustituimos Lean Canvas for Business Model Canvas)

Contactos

- SBDC San Mateo
 - 650-574-6402
 - www.sanmateosbdc.org
- Bob Komoto, CGBP
 - 408-930-7505
 - b_komoto@yahoo.com

“ Closing and Goodbyes”



Please return completed surveys and intake forms



This has been a presentation of your SBDC San Mateo and
