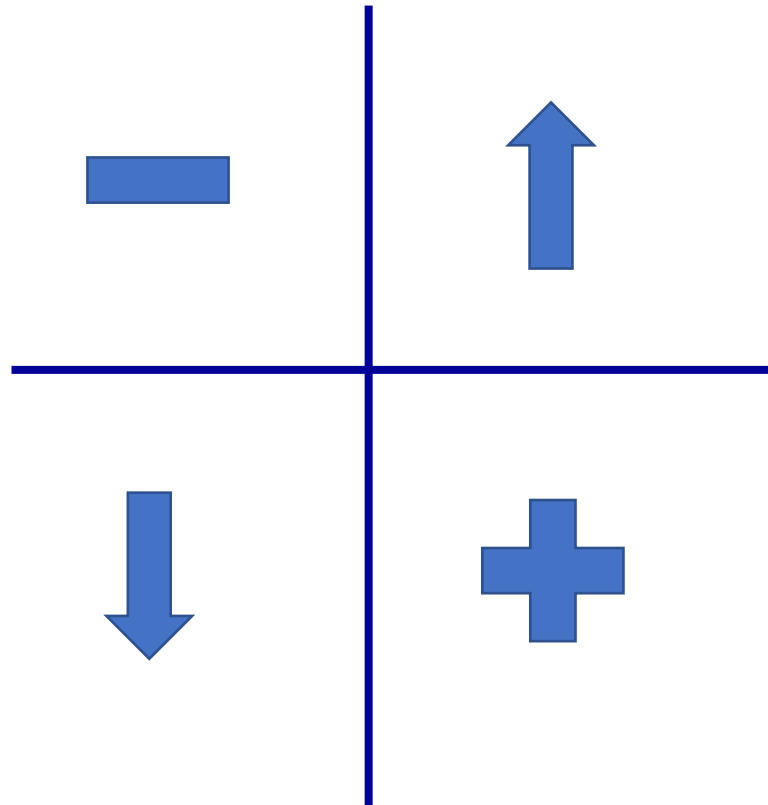

Bienvenidos

Gracias

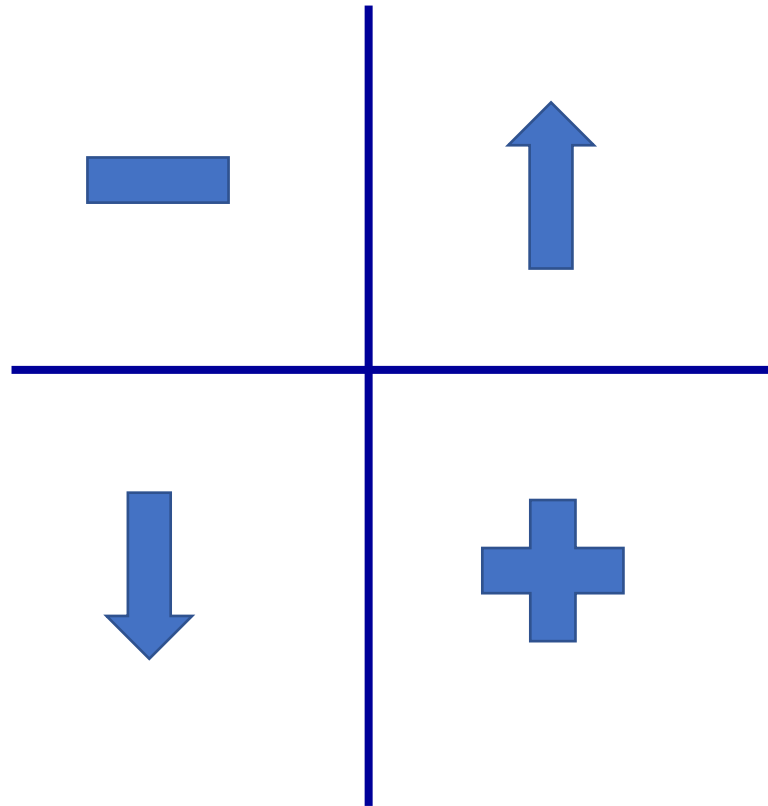


4.- MODIFICA LOS MODULOS Y EVALUAS LOS EFECTOS



MODULO	AÑADIR +	ELIMINAR -	AUMENTAR ^	REDUCIR
Quien eres y qué tienes				
Qué haces				
A quien Ayudas				
Qué ayuda ofreces				

4.- MODIFICA LOS MODULOS Y EVALUAS LOS EFECTOS



MODULO	AÑADIR +	ELIMINAR -	AUMENTAR ^	REDUCIR
Cómo te conocen y que canales utilizas				
Cómo te relacionas				
Quien te ayuda				
Qué obtienes				
Qué das				



Lourdes La Calle

IMPACTO DE LOS CAMBIOS DE UN MÓDULO SOBRE OTRO

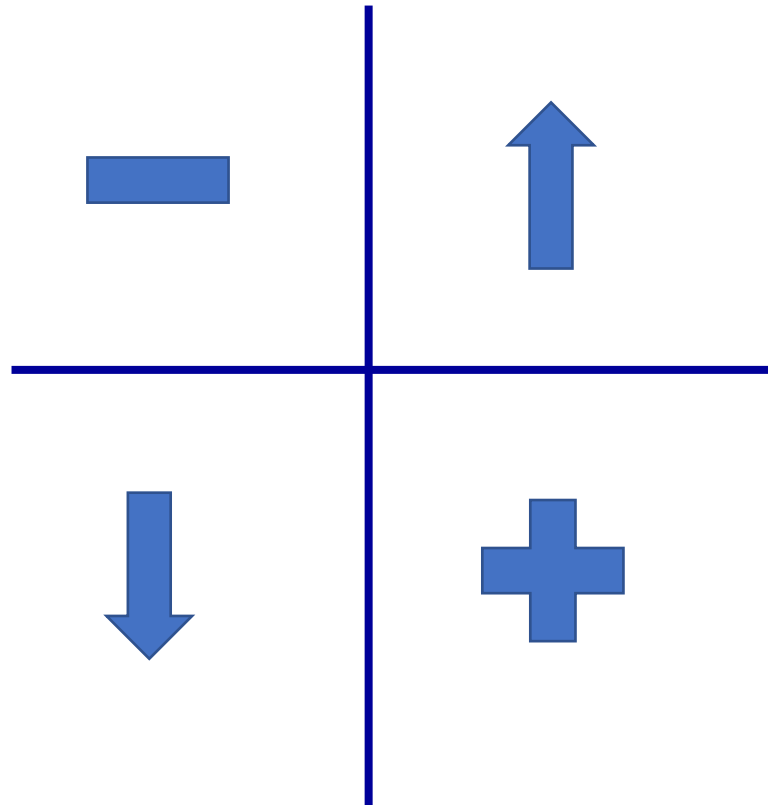
Evaluar los efectos de los cambios sobre otros módulos

Imagina un problema habitual que **no entran suficientes ingresos** Podrías **conseguir más dinero**:

- 1. Captando más clientes, clientes mejores u otro tipo de cliente**
- 2. Ofreciendo un valor añadido más eficaz, diferente o de precio más elevado**

Ej.: Decidimos aumentar ingresos con la incorporación nuevo cliente: Para conseguirlo requerirá **conocimientos de marketing (quien eres)** y venta para poder realizar **acciones (que haces)**.

MODIFICA LOS MODULOS Y EVALUAS LOS EFECTOS



MODULO	AÑADIR +	ELIMINAR -	AUMENTAR ^	REDUCIR
Quien eres y qué tienes	Competencias de Venta y Marketing			
Qué haces			Acciones de venta o marketing	
A quien Ayudas	Nuevo cliente			
Qué ayuda ofreces				

MODIFICA LOS MODULOS Y EVALUAS LOS EFECTOS

MODULO	AÑADIR +	ELIMINAR -	AUMENTAR ^	REDUCIR
Quien eres y qué tienes				
Qué haces				
A quien Ayudas	Cliente nuevo			
Qué ayuda ofreces				
Cómo te conocen y canales que utilizas				
Cómo te relacionas				
Quien te ayuda	Captar nuevos socios de venta			
Qué obtienes			Cuotas adicionales	
Qué das				



Lourdes La Calle

MODIFICA LOS MODULOS Y EVALUA LOS EFECTOS

Para ir modificando tu modelo de negocio de forma efectiva, cuando **cambies un elemento en un módulo** para obtener el resultado deseado, **identifica el impacto** de dicho cambio **en los demás módulos**. Después **modifica los demás** en consecuencia.

ACCION: Repasa todos los módulos que necesiten mejora y reajusta los que se vean afectados.



REDIBUJA TU MODELO:

- Si **has modificado** los módulos problemáticos ha llegado la hora de dibujar un nuevo lienzo.
- Se trata de **probar diferente modelos** de negocio personales y encontrar el más adecuado para ti.
- Experimentar diferentes modelos cuando **uno no funciona o la vida cambia**, resulta útil.
- La cuestión es dar con el que **te lleve al lugar que tu quieres**.

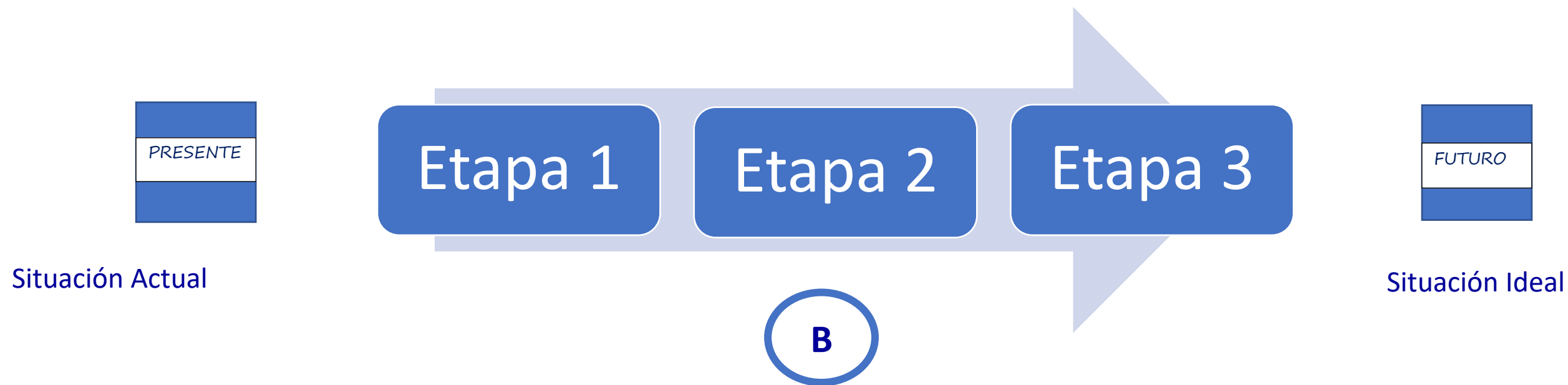


Lourdes La Calle

TÉCNICA DE RETROSPECCIÓN

- Visualizar y dibujar **modelo** de negocio personal **ideal**.
- Dibujar un lienzo para reflejar la profesión **actual**.
- **Identificar diferencias** entro los modelos actual e ideal.
- Trabajar **modulo por modulo**, definir las **acciones necesarias** para salvar dichas diferencias.
- **Ejecutar.**

Acciones para modificar cada módulo





Lourdes La Calle

EL MODELO DE NEGOCIO PERSONAL SOBRE PAPEL CONTIENE ASUNCIONES E HIPOTESIS SOBRE TU VIDA PROFESIONAL NO PROBADAS.

- Los **emprendedores comprueban sus hipótesis** mediante la creación de prototipos y experimentos.
- Nosotros vamos a hacer lo mismo: **Compartir el propósito, recibir críticas** para mejorar el modelo, **identificar y analizar clientes potenciales** y **poner en marcha** el nuevo modelo de negocio personal.



Lourdes La Calle

NOS VEMOS EN EL PROXIMO VIDEO



Dinámica Individual:

Objetivo:

Es cortar la hoja de papel de forma que pueda entrar el cuerpo de una persona a través de ella.

Tiene que ser una sola pieza de papel

