



Erasmus+



NETRISE

Unidad 3 Desafío de cambio

Portafolio de equipos

El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye un respaldo de los contenidos, que reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





Unidad 3

Desafío de cambio

Cartera de equipos

Miembros del equipo:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____





Nuestra lista de verificación de cartera



	Evidencia	completado
1	Descripción del producto/servicio	
2	Evidencia primaria de investigación de mercado	
3	Evidencia secundaria de investigación de mercado	
4	Análisis DAFO	
5	Análisis de PLAGAS	
6	Mercado objetivo y punto de venta único	
7	Logotipo, eslogan y personalidad de marca	
8	4 Ps de Análisis de Marketing	
9	Anuncio/Volante	
10	Estrategia de Marketing Digital	
11	Estrategia de redes	
12	Lanzamiento de 1 minuto	
13	Estrategia de financiación	
14	Estrategia de mantenimiento de registros	
15	Lista de políticas y procedimientos	
16	Declaración de objetivos	
17	Plan de negocio	
18	Presentación/Diapositivas y Plan de Entrega	
19	Lista de verificación de presentación (que completará su facilitador)	
20	Comentarios de presentación de otros equipos	
21	Resultado de la evaluación y comentarios facilitador	





1 Producto/Servicio

Nombre del producto/servicio

Descripción de productos/servicios



2 Evidencia primaria de investigación de mercado

3 Evidencia secundaria de investigación de mercado



4 Análisis SWOT

Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas

Acciones/Observaciones:



5 ANÁLISIS DE PLAGAS

Factores políticos	Factores económicos
Factores sociales	Factores tecnológicos

Acciones/Observaciones:



6 Mercado objetivo

7 Punto de venta único

8 4Ps de Marketing

producto	promoción	lugar	precio





9 Anuncio/Volante

Esboza tu anuncio/volante a continuación o insértelo después de esta página si lo has creado con software.





10 Estrategia de Marketing Digital

¿Por qué utiliza medios digitales para comercializar el negocio?

¿Cuál es su mercado objetivo?

¿Qué plataformas usas?

1	por qué
---	---------

2	por qué
---	---------

3	por qué
---	---------

¿Qué contenido va a publicar?
(Dar algunos ejemplos)





11 Estrategia de redes

¿Quiénes ya saben los miembros de su equipo quién podría formar parte de su red?

¿Qué intentas lograr desde una red?

¿A quién más podrías acercarte para formar parte de tu red?

¿Qué métodos podría utilizar para desarrollar aún más su red

1	por qué
---	---------

2	por qué
---	---------

3	por qué
---	---------

Establezca 3 acciones a continuación que tenga la intención de tomar en los primeros 3 meses.

1.

2.

3.



12 1 Minuto Lanzamiento

	Qué cubrir	Hora
1	Introducción	20 segundos
2	Características/Beneficios	20 segundos
3	Destacar y llamar a la acción	20 segundos



13 Estrategia de financiación

¿En qué necesitará gastar dinero para poner en marcha los productos/servicios?	Costo de cada artículo €
1	
2	
3	
4	
5	
Se requiere financiación total	€
¿Dónde puede obtener esta financiación?	€
Préstamo bancario	
Familia/Amigos	
Ahorros propios	
subvención	
sobregiro	
Financiación colectiva	
total	€



14 Estrategia de mantenimiento de registros

Artículos	¿Cómo los grabarás
Es decir, detalles del cliente	

Ahora tome nota de los ingresos y gastos aproximados que su negocio tendrá en cada mes.

renta	importe	gasto	importe
total			

Software que consideraremos

software	¿Con qué propósito?



15 Lista de políticas y procedimientos

Política/Procedimiento	¿Con qué propósito?

16 Nuestra Declaración misional



Plan de negocio

Nombre de la empresa:



17 Plan de Negocios

1 Resumen ejecutivo

2 Objetivos/Goals

3 Producto/Servicio

4 estudio de mercado



5 competición

6 marketing

7 Previsiones financieras

8 Propiedad/Gestión



9 recursos humanos

10 Detalles organizativos



18 Plan de presentación/Diapositivas de presentación	
Introducción	
Su producto	
Su branding	
Usp	
Mercado objetivo	
Marketing Ideas	
Precios	
conclusión	



Inserte una copia de las diapositivas de Powerpoint después de esta página.

19 Lista de verificación de presentación (que debe insertar el facilitador)



20 Comentarios de otros equipos



21 Resultado de la evaluación (que debe insertar el facilitador)