

One Page Business Plan

Técnicas y herramientas para realizar un plan que focalice e identifique lo importante para el desarrollo real de acciones de crecimiento



One Page Business Plan

Hay **tres factores** que puedes utilizar para mejorar drásticamente la efectividad de tu estrategia de empresa y crecimiento.

Pero lo primero es definir tu mercado objetivo

No es necesario que todos tus posibles clientes y el mercado donde trabajas esté compuesto por tus clientes ideales, pero sí necesitas saber en qué focalizar para lograr el máximo posible de ellos

Beneficios

Identifica y comprende a tu mercado objetivo.

Lo primero que tienes que saber es que este busca aquello que **le va a beneficiar o quiere conseguir** más que las funciones o lo que haga tu producto/servicio.

Si no lo haces, no te verán como una empresa, marca, producto o servicios que es mejor y diferente de la competencia.

Los beneficios se comunican y se convierten en la base del plan mediante **la misión, visión, valores y propósito central de la empresa.**

Es el WHY, por qué, lo que te distingue, lo que logra atraer y fidelizar clientes.

Como dice **Simon Sinek:**

"La gente no compra lo que haces, compran por qué lo haces".

Experiencia

Demuestra a tu cliente que lo que prometes coincide, e incluso supera, lo que espera

Existen una serie de **estrategias generales** para demostrarlo:

- **Identifícate con tu público objetivo.** Eligen aquellos productos y/o servicios que cuadran con su lógica, estilo de vida y forma de pensar. **Si ven que tus productos y/o servicios concuerda con ellos los comprarán.**
- **Facilita el proceso de compra.** Cuánto **más fácil y sencillo** hagas el **proceso de compra más te elegirán.** Ponle al alcance lo que quieren, si compran en un marketplace coloca allí tus productos, si les gusta comprar en un centro comercial, hazlo también. Si prefieren una visita presencial a una videoconferencia ¿por qué no cierras una cita en su oficina?
- **Expertise.** Demuestra que eres profesional y experto en lo que necesita, **facilítale información, casos de éxito, soluciones, garantías, referencias,...** Todo aquello que le genere confianza

Diferenciación

La diferenciación es lo que te hace destacar y superar a tu competencia

No hay que ver que hacen los competidores sino **centrarse en lo que no hacen y lo que no hacemos nosotros** y que tienes posibilidades porque los clientes lo demandan

Hay que estar **continuamente buscando nuevas oportunidades y posibilidades para lograr dicha diferenciación.**

Todo eso, acompañado de **ventajas competitivas, de la propuesta de valor y de la mejora continua** logran que la diferenciación no sea algo puntual sino estable en el tiempo.

"La búsqueda de la diferenciación requiere coraje, ya que el camino hacía ella no es tan cómodo como la carretera de la conformidad". Doug Hall

One Page Business Plan

Y nada de lo anterior funciona

Si no tomas acción

El plan está para sentar las bases e indicar el camino, pero el camino hay que recorrerlo para alcanzar lo que se persigue.

“Es fácil sentarse y tomar nota, lo difícil es levantarse y actuar”

Honore de Balzac

ONE-PAGE BUSINESS PLAN

MISIÓN-VISIÓN-VALORES

VISION

MISIÓN

VALORES

ANÁLISIS DE MERCADO

PÚBLICO OBJETIVO

PROBLEMA A RESOLVER

COMPETIDORES

DIFERENCIACIÓN NUESTRA
SOBRE COMPETIDORES

SOLUCIÓN Y BENEFICIOS
PARA EL CLIENTE

MARKETING Y VENTAS

ESTRATEGIAS MARKETING-
MIX

ACCIONES DE MARKETING

EXPERIENCIA DEL CLIENTE

RECURSOS E INVERSIÓN

FUENTES DE INGRESOS

OBJETIVOS CLAVES Y MÉTRICAS DE CONTROL

1

2

3

PLANNING ACCIONES

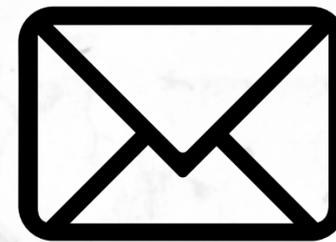


Para preguntas
y dudas



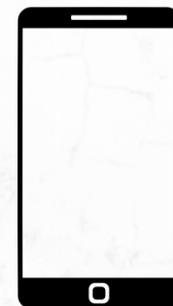
DIRECCIÓN POSTAL

Paseo de la Castellana, 153 Bajo
28046, Madrid, España



CORREO ELECTRÓNICO

aceleracion@renovapyme.com
info@grupodrakkar.com



TELÉFONO/WHATSAPP

+34 686 92 81 61

Contacta con nosotros