

Convierte tu idea en un proyecto de éxito en tan sólo un plis



Aprende los pasos para crear un proyecto sólido desde el minuto cero ahorrando tiempo, dinero y esfuerzo



Copyright 2020. Todos los derechos reservados

HOJA DE RUTA PARA STARTUPS



1

Quién es tu target potencial

Define a aquel target con ese problema que será capaz de invertir en tu propuesta de valor. Genera ese primer contacto. Haz que el cerebro primitivo de tu audiencia potencial te vea como un amigo. Genera confianza a través de la empatía.



2

Cuál es tu propuesta de valor

Define qué resultados y beneficios esperan obtener, mediante es estudio de sus trabajos, frustraciones y alegrías. Desarrolla tu mapa de empatía, tus entrevistas lean para ver el encaje entre el perfil de cliente y tu mapa de valor. Estudia tu mercado realizando un diagrama de competencia, para saber, en qué te diferencias del resto.



3

Crea tu prototipo

Aplica Lean Startup y crea tu equipo Lean Startup.



4

Optimiza tu experiencia de usuario

Haz que tu propuesta de valor sea sencilla, cómoda e intuitiva. El nombre de tu propuesta de valor, debe ser coherente con lo que ofreces.



5

Optimiza tu web

Implementa un protocolo HTTPS, porque actualmente los principales navegadores clasifican las webs como sitios seguros o no en función de si tienen implementado dicho protocolo, que también forma parte de la experiencia de usuario.

Crea formularios de suscripción para aumentar tu base de datos porque también es una forma de conectar con aquella audiencia a la que le interesa tu propuesta de valor. Segmenta a tu audiencia.



6

Posiciónate en el mercado

Define qué tipo de marca quieres ser medio o premium.
No te posiciones sólo en low cost.



7

Tono y personalidad

Define qué tono tiene tu propuesta de valor en función al target al que va destinado. El mensaje debe ser coherente con sus características.



8

Implementa estrategias de visibilidad

Desarrolla alianzas estratégicas , planifica tu presencia en Redes tanto Sociales como Profesionales y haz campañas publicitarias. Recoge testimonios de clientes que han probado tu propuesta de valor.

Presta atención a los cambios de algoritmo de los gigantes de internet para definir mejor tu estrategia, sobre todo, tu estrategia de marketing on-line.



9

Define tu mensaje de marketing

Tu mensaje debe ser acorde con el tipo de audiencia al que va destinada tu propuesta de valor teniendo en cuenta los problemas que quieres solucionar.



10

Implementa marketing de contenidos

Crea contenidos específicos para cada segmento de tu target, utilizando el blog u otros medios que aumenten tu propuesta de valor. Sé audiovisual.



11

Implementa acciones de venta

Planifica tus lanzamientos y promociones.



12

Sistematiza tus procesos

Define cuáles son tus actividades clave para el buen desempeño de tu propuesta de valor, ya que ella lleva implícita una gestión. Los “Early Evangelist” será tu público mayoritario y sólo adquirirán lo que ofreces si tu propuesta abarca gestión de incidencias.

Documenta todos tus procesos, si hay desviaciones, investiga sus causas e implementa una solución. Comprueba que esa solución es efectiva.

Y por último...

¡EJECUTA!

