

ACTIVIDADES CLAVES:

1. Generación y validación de la idea

- Identificación de problemas o oportunidades del mercado
- Técnicas de creatividad e innovación: (design thinking, brainstorming)
- Análisis de necesidades del cliente
- Validación rápida de la idea con usuarios reales



2. Formación y capacitación

- Cursos de emprendimiento
- Formación en modelos de negocio: (Business Model Canvas, Lean Startup)
- Curso en marketing, ventas y finanzas básicas
- Formación en habilidades blandas (en liderazgo, trabajo en equipo, en comunicación)



3. Desarrollo del modelo de negocio

- Definición de la propuesta de valor
- Separación de clientes: (socios, vip, viejos)
- Análisis de la competencia
- Definición de canales de venta y distribución
- Estructura de costos y fuentes de ingresos

4. Mentoría y acompañamiento

- Asesoría personalizada con mentores expertos
- Seguimiento del progreso del proyecto
- Corrección y mejora del modelo de negocio
- Apoyo en la decisión de decisiones estratégicas



5. Prototipado y pruebas

- Desarrollo de un producto mínimo viable (PMV o MVP)
- Pruebas piloto con clientes
- Recopilación de feedback y mejora continua

6. Planificación empresarial

- Elaboración del plan de empresa
- Análisis financiero:
(inversión inicial, costos, punto de equilibrio)
- Estrategia de crecimiento
- Análisis de riesgos



7. Aspectos legales y administrativos

- Elección de la forma jurídica de la empresa
- Trámites de constitución
- Registro de marca y propiedad intelectual
- Cumplimiento de obligaciones fiscales y laborales



8. Acceso a financiación y networking

- Preparación del campo empresarial Contacto con inversores y entidades financieras
- Acceso a subvenciones y ayudas públicas
- Eventos de networking y ferias empresariales.



9. Lanzamiento y consolidación

- Estrategia de lanzamiento al mercado
- Campañas de marketing inicial
- Medición de resultados y KPIs
- Ajustes para consolidar la empresa.



Todas las imágenes utilizadas fueron creadas por IA.