

Dirigido a estudiantes
y profesores UG.

UNIVERSIDAD DE
GUANAJUATO



Si eres emprendedor y quieres obtener más herramientas que le den más valor a tu producto o servicio te invitamos al:



Taller de validación de clientes y marketing de incubadora de alto impacto

11 de abril 2018.

De 9:00 a 15:00 horas.

Sala audiovisual 1 del edificio de la División de
Ciencias Sociales y Humanidades, sede San Carlos.

Sin costo.

Informes:

Número telefónico (477) 267 49 00 Ext. 4865.

Correo electrónico: gm.vera@ugto.mx



Campus León



Dirigido a estudiantes
y profesores UG.

UNIVERSIDAD DE
GUANAJUATO



Taller de Validación de Clientes.

Objetivo del curso: el taller "Describiendo a mi cliente" está enfocado en proveer una guía práctica para alinear la estrategia, estructura y desarrollo de la propuesta de valor con un mercado temprano real y rentable.

Objetivos específicos:

- El emprendedor comprenderá y definirá la estrategia de segmentación adecuada para su producto/ servicio.
- El emprendedor definirá el target primario y secundarios adecuado para su producto/ servicio.
- Determinar características demográficas y psicográficas de su target primario y secundarios.
- El emprendedor será capaz de aplicar el Value Proposition Planner I, para alinear la propuesta de valor al target.
- El emprendedor diseñará el marco muestral para la realización de las entrevistas de validación.
- El emprendedor será capaz de diseñar la guía de entrevista y aplicarla.
- El emprendedor será capaz de analizar la información recabada e identificar los hallazgos.

Contenido temático:

Temario.

¿Cómo definir el segmento de mercado y perfil del cliente?.

Actividades.

- Definir estrategia de segmentación.
- Definir el target primario y secundarios.
- Determinar características demográficas y psicográficas del target.

Materiales.

- Pliegos de papel bond.
- Post-its.
- Plumones.



Campus León



Dirigido a estudiantes
y profesores UG.

UNIVERSIDAD DE
GUANAJUATO



Taller de Validación de Clientes.

Temario.

Desarrollo de la propuesta de valor ajustada al cliente.

Actividades.

- Desarrollar el Value Proposition Planner I.
- Product / Market Fit.

Temario.

¿Cómo hacer entrevistas de validación con los clientes?

- Diseño de marco muestral.
- Diseño de guía de entrevistas.

Temario.

¿Cómo analizar los hallazgos y la información obtenida?

Actividades.

- Analizar los hallazgos de las entrevistas realizadas.

Plenaria.

Conclusiones.

- Los equipos comparten sus hallazgos y aprendizajes.
- Presentar programa de incubación Lean Startup de Nodus.



Campus León



Dirigido a estudiantes
y profesores UG.

UNIVERSIDAD DE
GUANAJUATO



Taller de Validación de Clientes.

Taller:

Desarrollo de producto.
Objetivo del curso.

El taller está enfocado en proveer una guía práctica para conocer los elementos necesarios que debe contener un producto o servicio para ser apto a la venta para el consumidor.

Contenido temático:

- Caso práctico del desarrollo del logotipo.
- Utilización de la gráfica de Gant.
- Empaque y embalaje.
- Integración de código de barras.



Campus León

