## Convierte tu idea de negocio en una oportunidad - <https://mentorday.es/wikitips/oportunidades-de-negocio/>

## 1. Anota todas las ideas y oportunidades que vayas encontrando durante el programa.

## 2. Indica de forma separada otras oportunidades que fueron buenas en el pasado y que ya no lo son.

## Por ejemplo:

## Cuando nacieron los videos fue una oportunidad poner un video club, hoy ya no es una oportunidad.

## Cuando salió la película Jurassic Park fue una oportunidad vender dragones hoy ya no.

## 3. Demuestra que tienes oportunidad de negocio (mucho más que una idea).

## 4. ¿Diferencia la idea de la oportunidad que has identificado?.

## 5. ¿Cómo has identificado tu oportunidad?.

## Descubre a tu cliente - <https://mentorday.es/wikitips/target/>

* + 1. ¿Tienes la relación de segmentos de clientes a los que dirigirás tu oferta de valor?. Escribe todos los segmentos de cliente potenciales a los que puedes satisfacer.
	+ 2. ¿Qué tienen en común cada segmento de clientes identificado?.
	+ 3. Describe a tu cliente objetivo principal: ¿Cómo es el perfil de tu segmento de cliente principal por el que vas a empezar?.

## Customer Development - <https://mentorday.es/wikitips/customer-development/>

* + 1. ¿Qué necesidad cubres o qué problema solucionas a tu segmento de clientes principal?.

## Descubre el problema que resuelve tu solución - <https://mentorday.es/wikitips/problemas-necesidades/>

* + 1. ¿Cuáles son las necesidades o problemas que vas a solucionar de tu segmento principal?
	+ 2. De cada segmento: ¿qué test o validación has realizado para estar seguro de que tienen esa necesidad o problema?

## Propuesta de valor - <https://mentorday.es/wikitips/propuesta-de-valor/>

* + 1. ¿Cuál es tu propuesta de valor a cada segmento de clientes?.
	+ 2. ¿Cómo es la solución que has diseñado para cubrir las necesidades o problemas de tu segmento de clientes?.
	+ 3. ¿Qué beneficios aportan a tus clientes?.
	+ 4. ¿Qué pruebas, test o validaciones has realizado con clientes reales para estar seguro de que están dispuestos a pagar por tu solución?.

## Satisfacción del cliente - <https://mentorday.es/wikitips/satisfaccion-del-cliente/>

* + 1. ¿Qué expectativas de valor creas en tu cliente en la fase comercial?
	+ 2. ¿Qué expectativas tiene tu cliente cuando compra tu servicio/servicio?
	+ 3. ¿Qué actividades claves aportan valor para superar sus expectativas?
	+ 4. ¿Cómo te aseguras de que el valor que percibe tu clientes es superior al que esperaba antes de recibir tu solución

## Revisa tu modelo de negocio canvas - <https://mentorday.es/wikitips/business-model-canvas/>

* + 1. ¿QUIÉN es tu cliente, QUÉ solución le aportas, CÓMO lo vas a hacer y CUÁNTO vas a ingresar y gastar?.
	+ 2. Explica cada uno de los 9 partes de tu modelo de negocios.
	+ 3. ¿Qué modelo has elegido y por qué? B2B, B2C, saas…

| **ALIANZAS Y COLABORADORES** | **ACTIVIDADES**  | **PROPUESTA DE VALOR** | **RELACIÓN CON CLIENTELA** | **SEGMENTOS DE CLIENTELA** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| **RECURSOS**  | **CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA** |
|  |  |
| **COSTES DE EXPLOTACIÓN** | **INGRESOS DE CLIENTES** |
|  |  |

## Valida tus hipótesis - <https://mentorday.es/wikitips/valida-tus-hipotesis/>

* + 1. ¿Con cuántos clientes reales has probado tu producto/servicio?.
	+ 2. ¿Qué partes de tu modelo son ideas o hipótesis todavía no testeadas?.
	+ 3. ¿Qué hipótesis no tienes validadas?.
	+ 4. ¿Qué es lo que ya tienes validado?.
	+ 5. Indica cómo vas a validar cada una de estas hipótesis más frecuentes.
		- ¿Quién es realmente el cliente?.
		- ¿Qué problemas tiene realmente el cliente?.
		- ¿Qué cantidad de clientes potenciales existe?.
		- ¿Cuál es la tasa de conversión (cuántos prospectos se convierten en clientes)?
		- ¿El cliente está dispuesto a pagar por el servicio/producto?
		- ¿Dónde están los clientes?.
		- ¿Cómo accedemos a los clientes?.
		- ¿Cuál es el importe que está dispuesto a pagar el cliente por el producto/servicio?.
		- ¿Cómo se atrae a los clientes?.
		- ¿Cómo se da a conocer nuestro producto/servicio?.
		- ¿Cuáles son las características del producto que realmente valoran/ utilizan?.
		- ¿Los prospectos tienen disponibilidad de recursos necesarios (personal, financiación, etc.) en tiempo y forma?.

## Ajuste al mercado - <https://mentorday.es/wikitips/product-market-fit/>

* + 1. ¿Qué validaciones has realizado para comprobar que el cliente está dispuesto a pagar por tu solución?