



- EJERCICIOS -

DEFINE TU MODELO DE NEGOCIO Y CANALES DE VENTA

Repasemos primero algunos conceptos que estuvimos trabajando en clases anteriores:

Describe Tu Por qué	
Describe tu Modelo de Negocio (Microemprendimiento / Pyme / Marca global)	
Describe tu Nicho	
Describe tu Cliente Ideal	<p>Características generales:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>¿Donde suele comprar sus productos?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>¿Prefiere probar sus productos?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>¿Le gusta la compra Online?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>¿Qué información necesita para confiar en tu producto? Y ¿Como le gusta recibirla?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

Deja anotaciones sobre cada uno de estos canales analizando si son factibles para tu negocio. Anota opciones y ejemplos y, si lo tienes, deja un contacto anotado.

En las siguientes tablas puedes ir dejando tus ideas para, poco a poco, ir puliéndolas:

CANALES	ANOTACIONES	OPCIONES	CONTACTO
FERIAS			
ALMACENES			
TIENDA PROPIA			
VENTA POR CATALOGO			
TIENDAS ESPECIALIZADAS			
SUPERMERCADOS			
TIENDAS DEPARTAMENTALES			
FARMACIAS			
REDES SOCIALES			
PAGINA WEB			
MARKETPLACES			
SPAS			
HOTELES			
PELUQUERIAS			
OTROS			

Profundiza el análisis de los canales que identificaste como posibles e ideales. Anota las siguientes cuestiones:

1. ¿Por qué tu marca encaja bien en ese canal?
2. ¿Tienen alguna otra marca similar en ese canal?
3. ¿Cuáles son los precios que manejan en productos similares?
4. ¿A qué Nicho apuntan?

CANAL 1:

CANAL 2:

CANAL 3:

CANAL 4:

CANAL 5:

Analiza a tu competencia:

COMPETIDOR	CANAL	ANOTACIONES