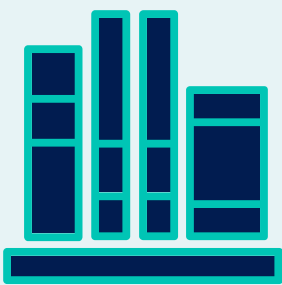


DECÁLOGO DEL EMPRENDEDOR DIGITAL



**Instituto de
Emprendimiento
Avanzado**



CREER CON ESTRATEGIA

Deberás creer en tu proyecto, pero no vale hacerlo sobre una fe ciega. Tendrás que tener unas bases sólidas que vendrán definidas en tu business plan, tanto como autónomo como si trabajas por cuenta ajena.

LAS IDEAS ESTÁN VIVAS

Un negocio nace a partir de la gestación y validación de una idea, necesitas tiempo definiendo y modificando esa idea para alinearla con una verdadera oportunidad de negocio. Si una idea no es lo bastante ambiciosa, o al contrario, es inabarcable, debes ser capaz de hacer un alto en el camino y corregir.

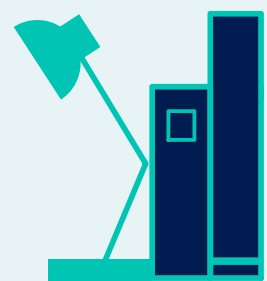


¿QUÉ SENTIDO TIENE PARA TI?

Esto es algo que muchas veces se pierde. Y es vital. Cada proyecto que emprendas debe tener un significado especial para ti, debe ser acorde a tu forma de ser, de vivir, de pensar. Tu energía va a estar enfocada en cumplirlo si piensas que tiene sentido real.

ALIADOS EN LA COMPETENCIA

Emprender sin compañía puede llegar a ser muy duro, sal a conocer otros emprendedores con los que fomentar relaciones de mutuo beneficio, aprende a compartir y crear sinergias duraderas, no los veas como competencia, sino como compañeros de mercado.

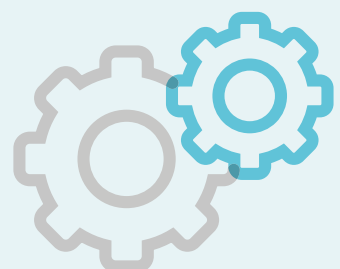


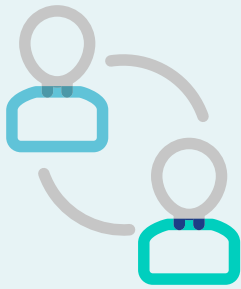
EXPRIME TU ELEVATOR PITCH

El modelo de negocio debe contar con un claro elemento diferencial, un valor añadido que nos distinga de la competencia. Todo esto se recoge en el Elevator Pitch, (quiénes somos, nuestro valor diferencial, a quién nos dirigimos, etc). Recítalo cada día, como un mantra, porque es vital que refleje siempre la mejor versión del negocio.

NÚMEROS, POR FAVOR

Pon números, piensa donde te quieres ver con tu negocio a corto, medio y largo plazo. Como mínimo los tres principales: número de clientes, facturación anual, costes fijos y variables. Estos parámetros te harán saber si vas por buen camino.





MAESTROS SIEMPRE CERCA

Personas que sean adecuadas para ayudarte a poner en marcha tu negocio y seguir desarrollándolo. Necesitas de expertos en el sector de tu empresa que ayuden de manera constante a revalidar tu idea de negocio, o incluso a replantear la hipótesis inicial de oportunidad de mercado.

TU MARCA DE TU MANO

La Marca es un identificativo que nos va a acompañar siempre, cuidémosla desde el principio. La marca no es sólo un logotipo sino un conjunto de intangibles que debemos saber gestionar. La marca debe ser una experiencia única para el consumidor.



COMUNICA CON CABEZA

Acercar al mercado el mensaje que queremos que se perciba de nuestra empresa es vital para situar en la mente de nuestros clientes los valores que nos diferencien, aunque tú los tengas clarísimos. Aprende a comunicar tu marca de manera constante, en formato omnicanal para orientar tu actividad a la demanda real.

TUS BLOQUES DE TIEMPO

Bloquea tiempos para realizar las actividades y tareas. Si estás a una cosa, céntrate en ella, sea escribir, ordenar facturas o responder mails. Eso de saltar de una cosa a otra sin ton ni son se tiene que acabar. Desde esta forma el tiempo cunde mucho más. No lo dudes. Comprobado.



MIDE SIEMPRE TU INFLUENCIA

Como emprendedor digital, la analítica probablemente se convierta en tu mejor amiga. Medir y comprobar la visibilidad que obtienes con tus acciones online y offline. Medir nos permitirá saber qué acciones implementar conforme la audiencia nos de feedback sobre lo que hacemos. ¡Y no pares nunca!

EL MOMENTO DE EXPANDIRSE

Las aceleradoras (¡ojo!, no confundir con incubadoras) nos ayudan a asentar y desarrollar startups que ya están en el mercado, y que están listas para escalar a otros mercados. Entre ellas, encontraremos las early-stage y las high-growth, encaminadas a la expansión de la empresa y a aumentar beneficios y clientes.



VISIÓN 360°

No pongas un techo sobre ti y mantén una visión 360° del negocio y sus áreas de actividad. No cerrarse puertas es otra de las claves del éxito, tener visión y ampliar horizontes dentro de nuestro modelo de negocio nos abrirá un abanico de oportunidades.



**Instituto de
Emprendimiento
Avanzado**

IEAVANZADO.COM

**INSTITUTO DE
EMPRESARIADO AVANZADO**

MÁSTERS Y MBAS

Oferta formativa

FAST MBA PARA EMPRESARIADO

Haz crecer tu negocio

Maneja los conocimientos fundamentales para convertir tu idea en éxito.

FAST MBA TECH PARA EMPRESARIADOS

Tecnología para tu éxito

Aprender los conocimientos y herramientas necesarias dentro de un ámbito tecnológico.

MBA PARA EL EMPRESARIADO

Impulsando tu carrera

Habilidades y herramientas para promover con éxito tu propio proyecto empresarial.

MARKETING EN EMPRESARIADO

Conectando con el cliente

Formación en dirección estratégica de marketing y comunicación corporativa.

FINANZAS PARA EMPRESARIADOS

Dirección Financiera

Aprende a construir una estrategia financiera integral como emprendedor.

IEAVANZADO.COM