

TALLER MODULO 6

DISCURSO DEL EMPRENDEDOR

Las preguntas clave del discurso del emprendedor_:

Responde de forma secuencial a todas las siguientes preguntas para construir nuestro discurso del emprendedor.

NECESIDADES:

- ¿Qué necesidades o problemas no resueltos cubre nuestra propuesta?
- ¿Para qué tipo/s de cliente/s o usuario/s?
- ¿Qué importancia tiene el problema o la necesidad para el potencial usuario de nuestra solución? (es decir, ¿qué valor puede otorgar a nuestra propuesta?)

Aproximación:

- ¿Cómo vamos a ofrecer nuestra solución a los clientes o usuarios?
- ¿Cómo nuestra solución resuelve específicamente un problema o satisface una necesidad no cubierta?
- ¿De qué forma diferente o única vamos a hacer que suceda?

Beneficios:

- ¿Qué beneficios concretos aporta nuestra propuesta?
- ¿Cómo garantizamos su sostenibilidad económica?

Competidores:

- ¿Qué competencia existe?
- ¿Qué otras soluciones alternativas resuelven el mismo problema o satisfacen la misma necesidad?
- ¿Qué éxito han tenido y por qué? ¿Qué aporta nuestra propuesta respecto a la de esas alternativas (si existen)? ¿Por qué nuestra solución puede ser mejor apreciada por aquellos usuarios o clientes a los que nos dirigimos?

Gancho:

Mensaje claro y conciso a modo de “gancho” comunicativo capaz de causar impacto y ser fácilmente recordado.

Discurso del emprendedor

Ejemplo:

MOFA es un producto que permite a los mayores utilizar un teléfono móvil sin ningún tipo de problemas. Cualquier persona mayor utilizando MOFA podrá realizar llamadas, enviar SMS y utilizar los móviles sin tener que molestar a nadie y dándole, por lo tanto, total autonomía.

MOFA consiste en una plantilla de cartón con un espacio central donde colocar el móvil y con las instrucciones a su alrededor. Esta configuración permite identificar rápidamente dónde están los botones y realizar cualquier acción sin dificultad. Es una solución fácil, barata y que no asusta a los mayores.

Además, el usuario puede adaptar el producto a sus necesidades simplemente utilizando un bolígrafo. Su precio puede ser realmente competitivo, ya que es un producto muy barato de producir. El margen por unidad vendida podría ser bastante alto, con lo que es, sin duda, un gran negocio.

No existen soluciones como esta al margen de algunos cursos que se dan en los centros cívicos. Se cree que los mayores no pueden utilizar con soltura los móviles, pero el problema es que nadie se ha ocupado de darles herramientas adecuadas para ellos... hasta que ha llegado MOFA.

Con MOFA, una solución simple, barata y eficiente, los abuelos entrarán definitivamente en el siglo XXI.

Escribe el discurso del emprendimiento a desarrollar

Discurso del emprendedor