

**Universidad de Bologna**

**Porqué hay que tener Clientes  
... y como conseguirlos**

**1 de Setiembre de 2010**

**Ing. Enrique Draier**



# AGENDA

- **Presentación**
- **Cientes**
- **Demanda**
- **Competencia**
- **Estado**
- **Oferta**
- **Planificación Comercial**
- **Desarrollo de Entrevistas**
- **Evaluación**

**Contribuir a la creación, desarrollo y aceleración de empresas innovadoras, principalmente de base tecnológica.**

**Apoyar estrategias de instituciones comprometidas con el fomento de una cultura emprendedora**

# Cientes

**Sin Clientes no hay**

**INGRESOS**

**y sin ingresos**

**El Negocio NO ES VIABLE**

# Cientes

... como

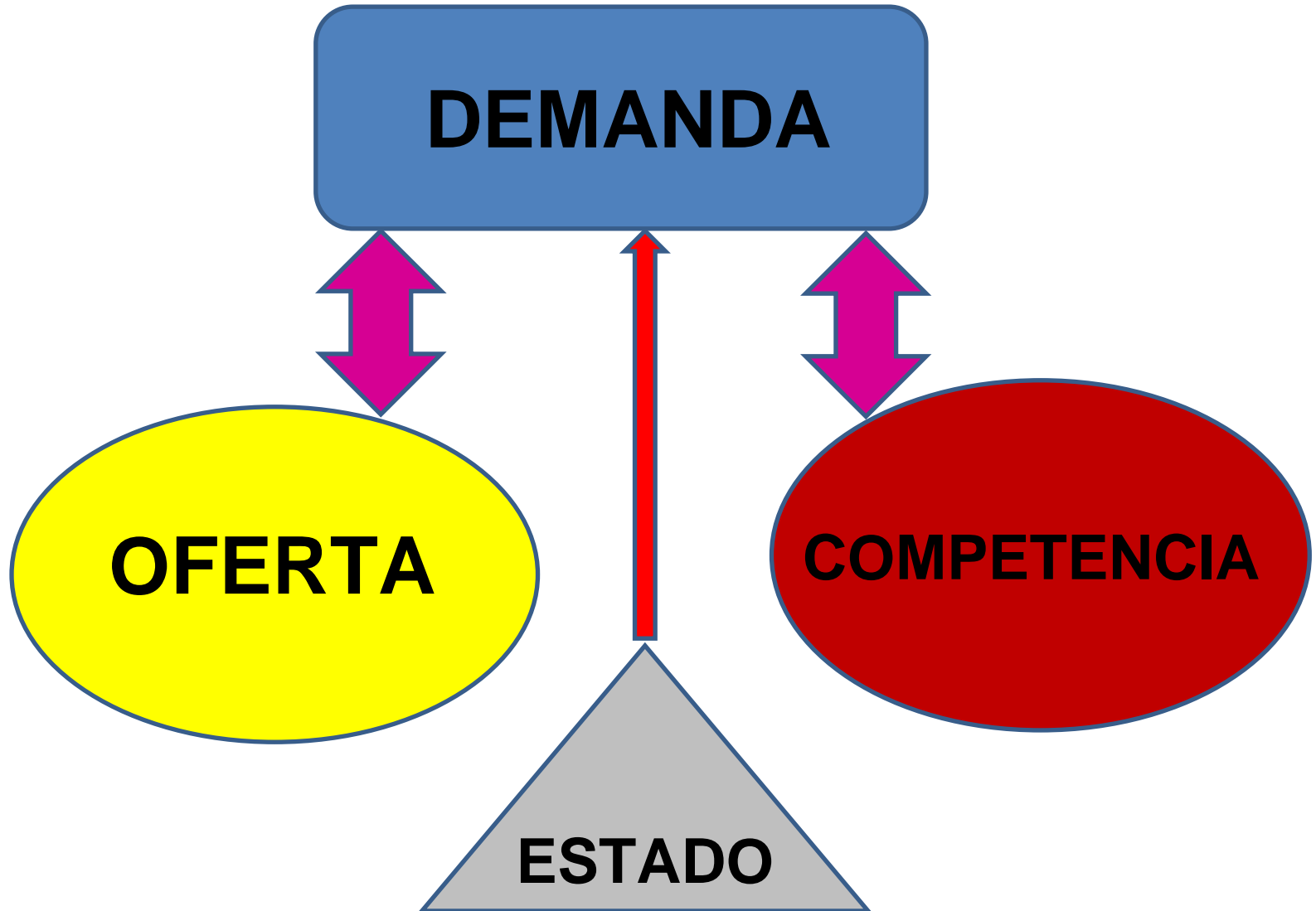
conseguirlos







# Ecosistema Comercial



# Oportunidades



# Oportunidades

Una **OPORTUNIDAD** de Negocios es una situación particularmente favorable, que permite en un plazo relativamente corto lograr una operación comercial muy exitosa.



Las oportunidades están determinadas por la diferenciación y ésta por la innovación

# Innovación

**2000 A.C. RUEDA**

**1 D.C. CARRETILLA**

**1886 AUTOMÓVIL (Karl Benz)**

**1903 Ford Motor Company**

**1908 Ford T**

**19 años ----- 15 millones (USA)**

**Precio: 260 a 400 u\$s**

# Innovación

**5500 A.C. ESCRITURA (India)**

**1200 A.C. Primer alfabeto (India)**

**2 A.C. Papel (China)**

**1403 Tipos móviles (China)**

**1440 Imprenta (Alemania)**

**Previo: 30.000 libros (Europa)**

**1500 9.000.000 libros**

# Demanda

- **Identificación del tipo de cliente**
- **Determinación del nicho de Mercado**
- **Características de la Demanda:**
  - **Cualitativa**
  - **Cuantitativa**
- **Nivel de satisfacción**
- **Demanda latente**

# Competencia

- **Identificación de los competidores**
- **Ranking de los mismos**
- **La Ley de Pareto (20/80)**
- **FODA de los líderes**

# Estado

- **Marco regulatorio**
- **Expectativas de cambios**
- **Oportunidades**
- **Amenazas**

# Oferta

- **Productos**
- **Servicios**
- **Alianzas**

# Oferta

- **Validación del producto**
- **Sensibilidad de precio**
- **Otros aspectos**

# Planificación Comercial

- **Prospectos**
- **Tratativas**
- **Clientes**
- **Pipeline**

# Desarrollo de Entrevistas

- **Llamadas en frío**
- **1er Encuentro**
- **Seguimiento**

# Evaluación

- Estadísticas
- Negocios ganados
- Negocios perdidos

# Preguntas

# Muchas Gracias

[edraier@iecyt.org.ar](mailto:edraier@iecyt.org.ar)

[www.iecyt.org.ar](http://www.iecyt.org.ar)

