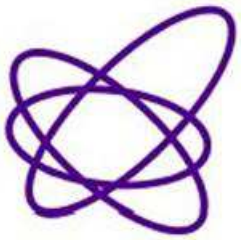
CUADERNO

Jornada Financiación Para No Financieros

DE VENTAS



espaitec

Parc Científic, Tecnològic i Empresarial de la Universitat Jaume I de Castelló

Pedro Bisbal Andrés
@bisbalp



Cuántos años quieres

CUMPLIR?

1.- DESCRIPCION



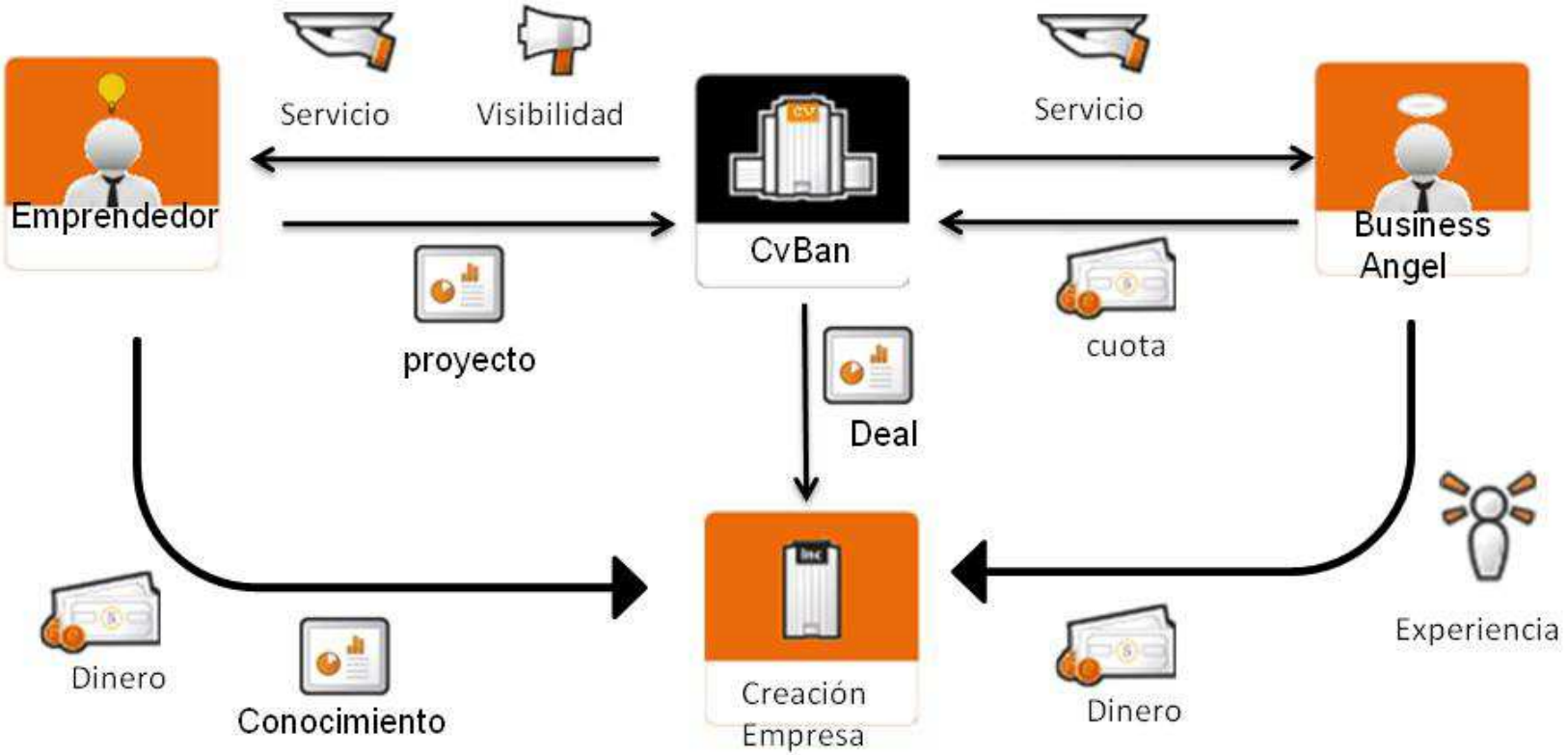
¿Cuál es tu modelo de negocio?



NO cuentes promesas NI

HISTORIAS

LA IMPORTANCIA DEL MODELO DE NEGOCIO



2.-PROPUESTA DE VALOR



Mantenerse vivo… con permiso de $

3.-EQUIPO




Capacitación, compromiso y sobre todo
ESFUERZO


“ Invertirán en el piloto no en la máquina ”
vodafone
vodafone
OLYMPUS
FIAT
Cuántas carreras eres capaz de
GANAR ?

4.- MERCADO




ALGUNOS DATOS QUE DEBES TENER
CLAROS
✓ ¿Qué TAMAÑO tiene el mercado?
✓ ¿QUIENES son mis clientes?
✓ ¿CUANTO voy a vender?
✓ ¿Cuánto y en que voy a GASTAR?

5.- HITOS

ALCANZADOS



6.- ESTRATEGIA



Ejercicios de Reflexión

7.- SITUACION



¿Dónde estamos?


Next Step



8.- ECO-FIN

- ✓1.- Descripción del Proyecto
- ✓2.- Propuesta de Valor
- ✓3.- Equipo
- ✓4.- Mercado
- ✓5.- Hitos alcanzados
- ✓6.- Estrategia
- ✓7.- Estado Actual – Next Step
- ✓8.- Datos Económico - Financieros



Aspectos claves para vender tu PROYECTO


Si no lo tienes claro
REFLEXIONA
* Piensa con € en el bolsillo


Pedro Bisbal Andrés
Emprendedor y Director de CvBan
bisbalp@cvban.org
twitter.com/bisbalp
www.cvban.org/blog
Pedro Bisbal Andrés