



Programa de apoyo a la creación de valor a partir del conocimiento:

TALLER DE FOCALIZACION DE CLIENTES Y DETERMINACION DE MERCADO OBJETIVO (Orientado a PICT-StarUp)

Martes 15 de Octubre de 2013, 9:30 hs.

Lugar: Auditorio Centro Científico Tecnológico CONICET Bahía Blanca.
Camino La Carrindanga km. 7. Edificio E3.

Taller Gratuito y con cupos limitados (requiere inscripción previa)

Dirigido a investigadores, personal de apoyo, vinculadores e interesados en generar nuevas competencias tecnológicas, especialmente a través de la herramienta "PICT Start Up", que quieran focalizar y determinar su mercado objetivo en cuanto a identificación de clientes potenciales y de mensaje de ventas.

Quienes participen del taller tendrán una idea más precisa acerca de la manera de focalizar los segmentos de clientes, de cómo desarrollar la tarea de ventas buscando resolver las necesidades de los mismos, y cómo estas herramientas facilitan los procesos de identificación, comercialización y el plan de acción posterior.

PROGRAMA: Martes 15 de Octubre.

9.30 hs – 10.30 hs: Recepción.

Presentación de la herramienta Start Up a cargo de personal de FONCYT

10.30 hs – 13.00 hs: Primera sesión del taller: Desarrollo del modelo y un caso general.

13:00 hs – 14.00 hs: Receso para almuerzo.

14:00 hs – 17:00 hs: Segunda sesión del taller: el caso especial de cada emprendimiento.

INSCRIPCION

Gratuita y se recibirá hasta el lunes 7 de octubre inclusive.

Solicitar planilla de inscripción a: muset@bahia blanca-conicet.gob.ar.

La realización se encuentra sujeta a un mínimo de inscriptos.

Se extenderán certificados.



TEMARIO:

El taller apunta a introducir y a desarrollar la metodología PEMO (Primer Estudio de Mercado Objetivo) diseñada para que los emprendimientos puedan focalizarse en una segmentación de clientes con una base objetiva y rigurosa. Esto facilitará la presentación del Estudio de Mercado requerido para aplicar a los financiamientos a la categoría PICT-Start Up del FONCYT.

El taller permite desarrollar de manera conceptual y práctica la técnica, orientada a cada emprendimiento presentado y/o caso de estudio, con el que el desarrollador puede sentirse mucho más seguro del segmento de clientes que debe enfocar y el mensaje comercial que deberá transmitir.

- ¿Cuales son los parámetros de valor agregado que le puedo proporcionar al cliente?
- ¿Qué tan permeable es el cliente a mi producto o servicio?
- ¿Como resuelvo problemas y necesidades de los clientes de manera que sea mucho más fácil vender?
- ¿Cómo determino una lista de 20 potenciales clientes que pueda enfocar en un plan de acción?
- ¿Cuál es el plan de acción que puedo seguir una vez focalizados los clientes?
- ¿Cómo me permite esta tarea predecir mejor mis ventas?

CAPACITADORES:

Jorge Blackhall: MV, PhD. Coordinador Área Evaluación del FONCYT - Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCYT).

Juan Pablo Cévoli: Licenciado en Biotecnología. Consultor Área Evaluación FONCYT - Proyectos Línea Start Up - Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCYT).

Jose Pablo Dapena: Capacita y asesora a emprendedores, vendedores y empresas, desarrollando un espacio donde se comentan las dificultades de los mismos. Dirige y coordina las actividades de emprendedores de la Universidad del CEMA en lo que respecta a los programas BA Emprende, Sepyme y Ministerio de Ciencia y Tecnología. Coordina la Feria anual de emprendedores en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Es profesor de economía y sus intereses están puestos en la creación de valor y en las técnicas de proyección de ventas. Es profesor en el programa Edem de Inicia

Ariel Scaliter: Ingeniero Electrónico en Telecomunicaciones, Universidad de Buenos Aires, MBA Universidad CEMA. Fundador de Miradores.com dedicada al desarrollo y servicios de tecnología de audio, video y datos IP (Intel Capital portfolio Company). Fundador y actual Presidente de XN Argentina y XN Brasil, networking y diseño de ciudades digitales, Director y Co Fundador de Tienda POD, Sitio de Venta de Objetos de Diseño On line -Asesor de fondos de inversión y compañías de tecnología en España, México, Argentina y Brasil . Miembro del Jurado y Tutor en el CMD (Centro Metropolitano de Diseño) de la Ciudad de Buenos Aires. Investigador invitado del Centro de Investigación en Management, entrepreneurship e Inversiones del CEMA, numerosos Papers publicados en el área de tecnología de video aplicada y métodos de marketing, venture capital y modelos de negocios en el área de tecnología. Autor del Método PEMO (Primer Estudio de Mercado Objetivo).