



MOVE UP!
PROGRAMA DE DESARROLLO PARA EMPRENDEDORES

CÓMO HAREMOS CRECER NUESTRA EMPRESA



QUÉ VAMOS A VER HOY

Estrategias de crecimiento

Crecer ordenadamente

Variables con las que hacer crecer la empresa

- Producto
- Mercado

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

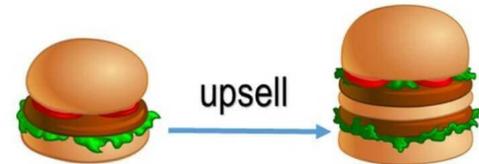




MERCADO ACTUAL - PRODUCTO ACTUAL

Cross selling

Upselling



MERCADO ACTUAL - NUEVO PRODUCTO

Ya conozco al cliente y sé qué otros productos le pueden gustar

P.e. Frankfurt

PRODUCTO ACTUAL - NUEVO MERCADO

Vender el mismo producto en mercados adyacentes

P.e. Exportación. Envíos a otras zonas de la ciudad

P.e. Target con necesidades similares pero no idéntico

PRODUCTO NUEVO - NUEVO MERCADO

Modificación a mi producto para captar otro target

P.e. Hamburguesa vegana

¿QUÉ MÁS LE PUEDO
OFRECER A MI
CLIENTE ACTUAL?

CUÁNDO AMPLIAR EL MERCADO

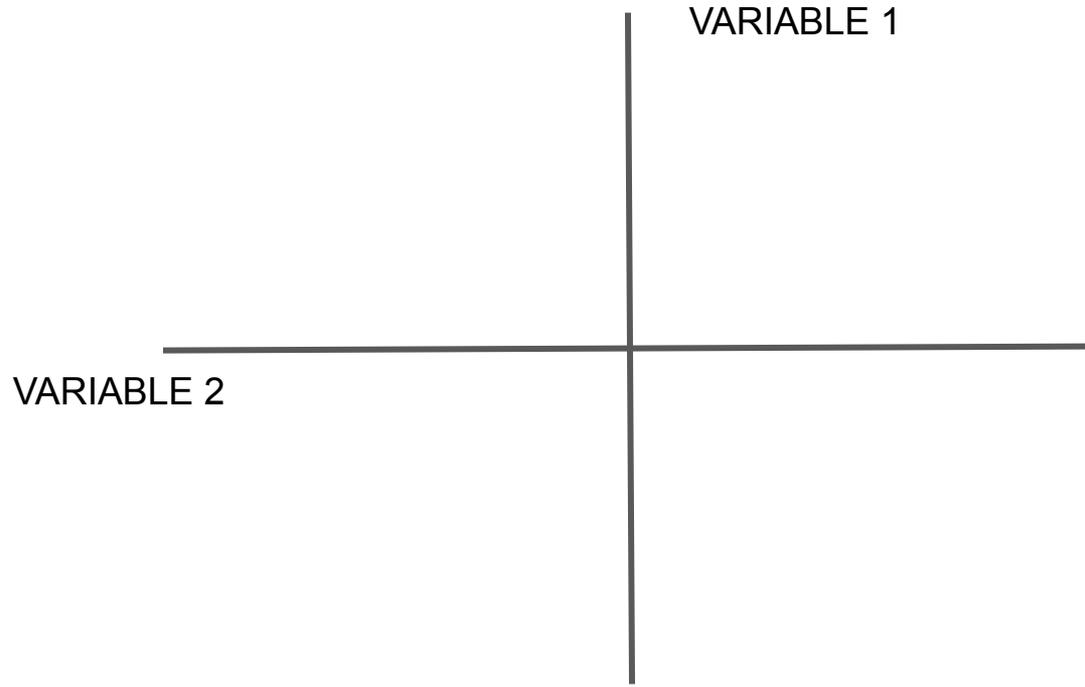
CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO



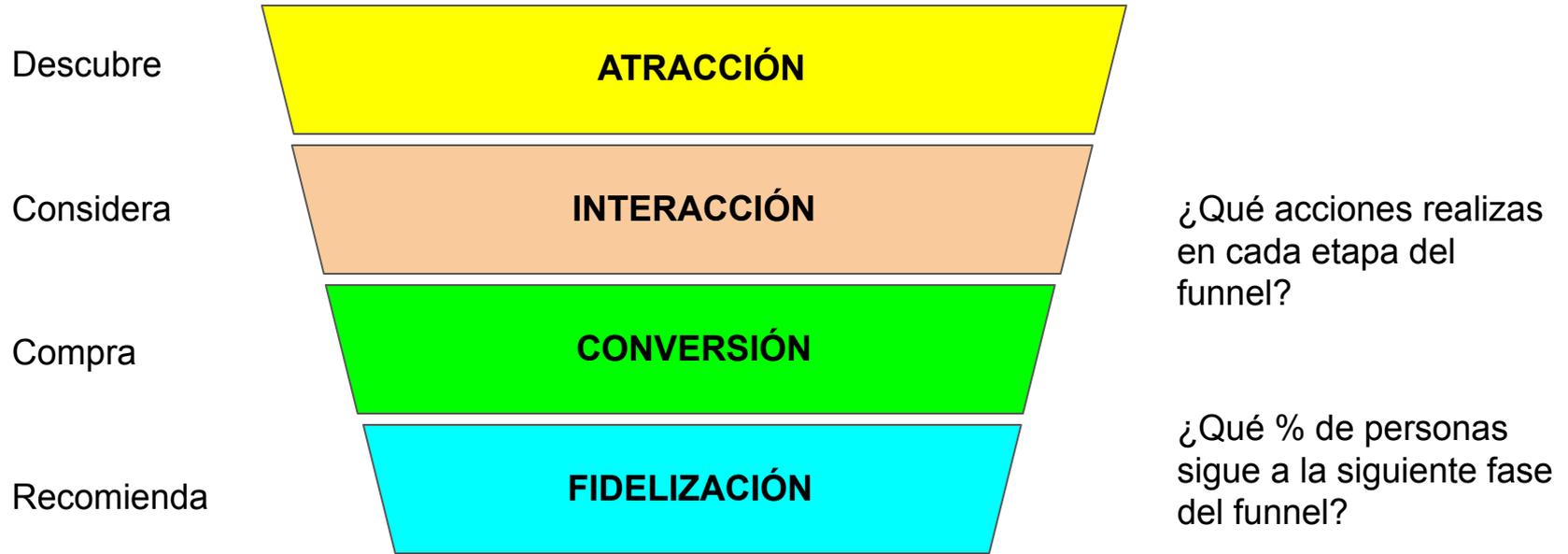
CRECER
ORDENADAMENTE

**CONOCE BIEN A TU
CLIENTE**

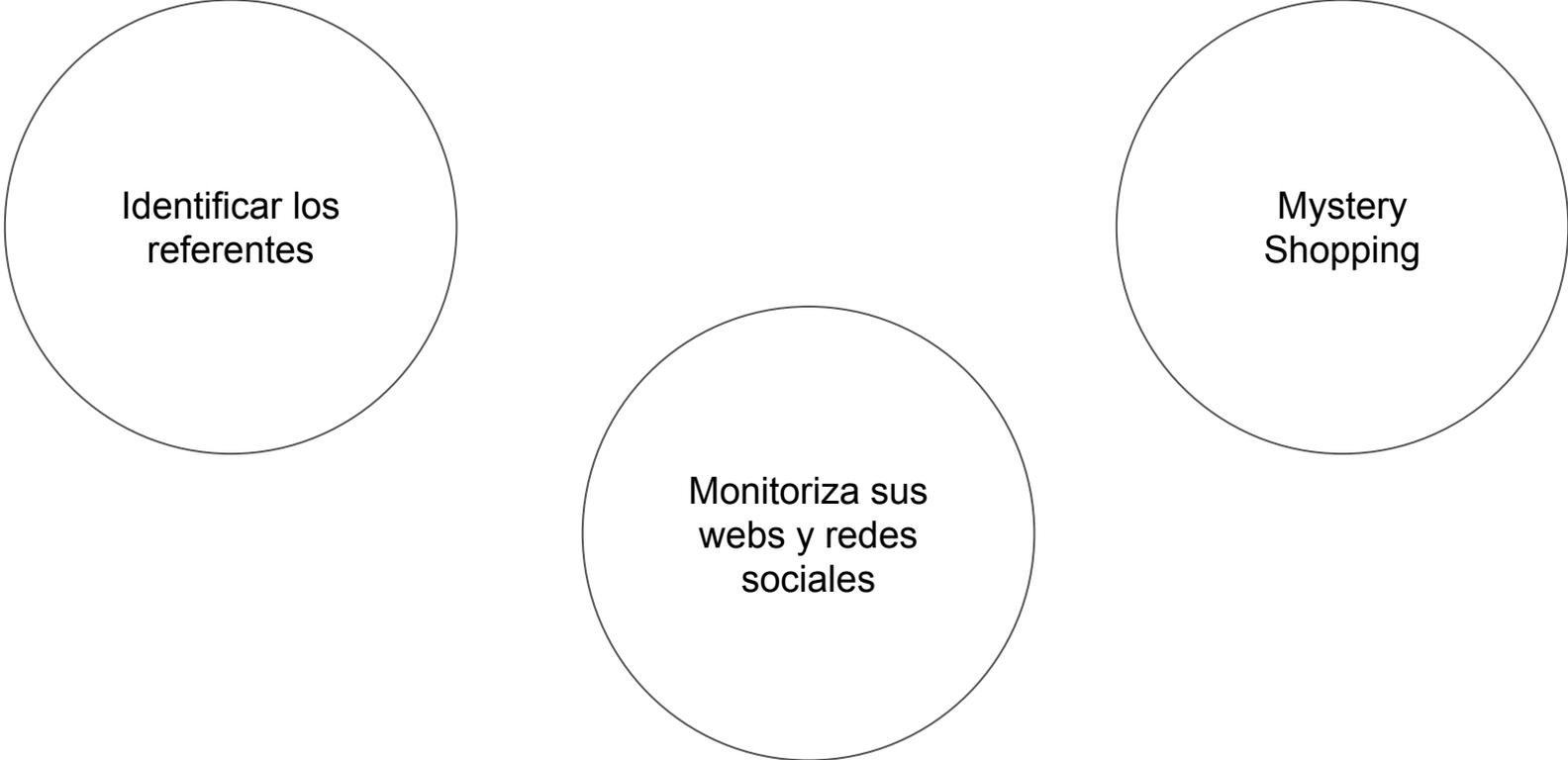
DEFINE BIEN TU POSICIONAMIENTO



TRAZAR TU EMBUDO DE VENTA



INVESTIGAR A LA COMPETENCIA



Identificar los
referentes

Monitoriza sus
webs y redes
sociales

Mystery
Shopping

MANTENTE PRODUCTIVO

PRODUCTIVIDAD = PIB / HORAS TRABAJADAS

INTRODUCIR

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

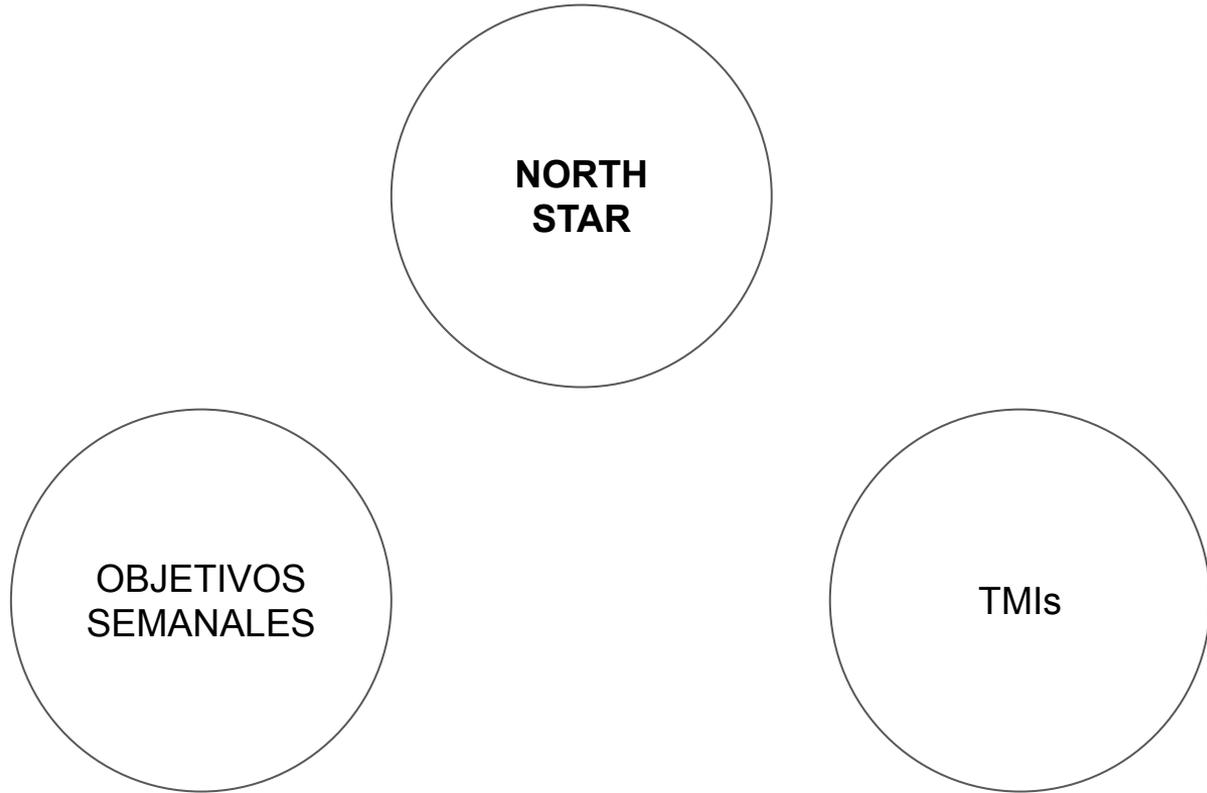
FOCO

CONTROLAR

COSTE / HORA

PRIORIDADES

MANTENTE PRODUCTIVO



NUNCA DEJES DE APRENDER

Genera networking

Trabaja con mentores

Participa en foros

Lee mucho

Mantente actualizado

REFLEXIÓN

¿CUÁNTO HAS CRECIDO LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS?