

BIK

STARTERS 

TODOS LOS CAMINOS LLEVAN A
ROMA....o NO



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
VEU

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

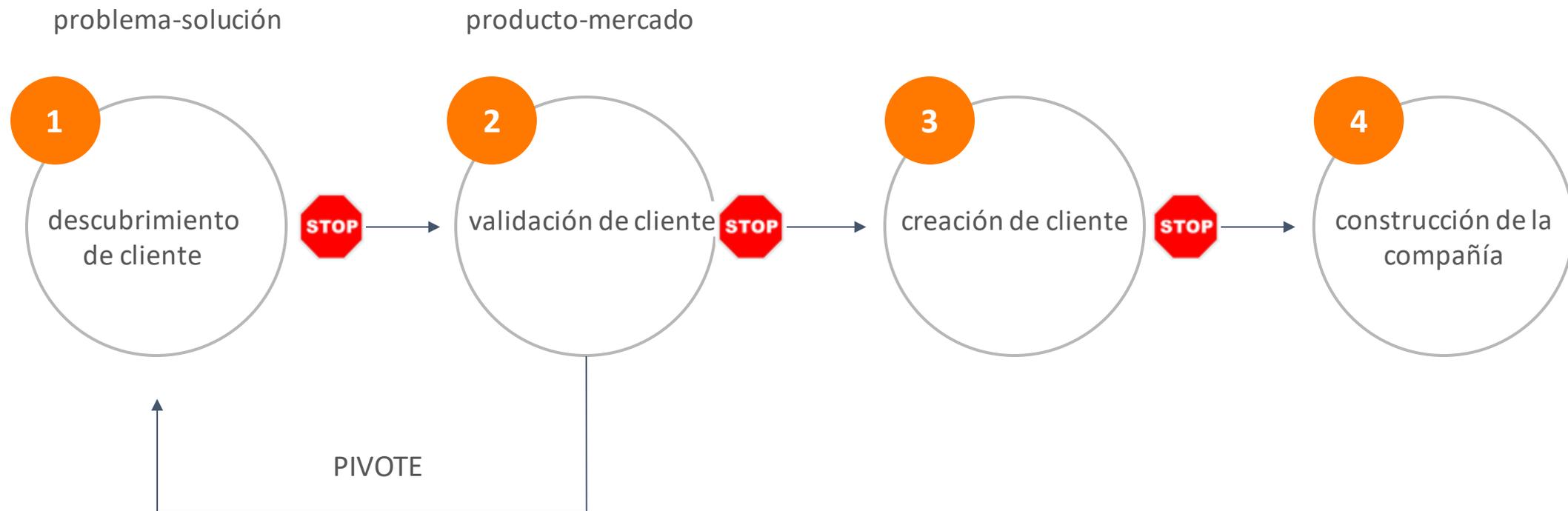
A scenic landscape photograph featuring a dense forest of trees with autumn foliage in shades of green, yellow, and orange. The scene is shrouded in a soft, ethereal mist or fog, particularly in the lower and middle ground. Sunlight filters through the trees from the upper center, creating a dramatic play of light and shadow with visible rays of light. In the foreground, a calm river or stream reflects the surrounding trees and the hazy atmosphere. The overall mood is peaceful and atmospheric.

UN ALTO EN EL CAMINO

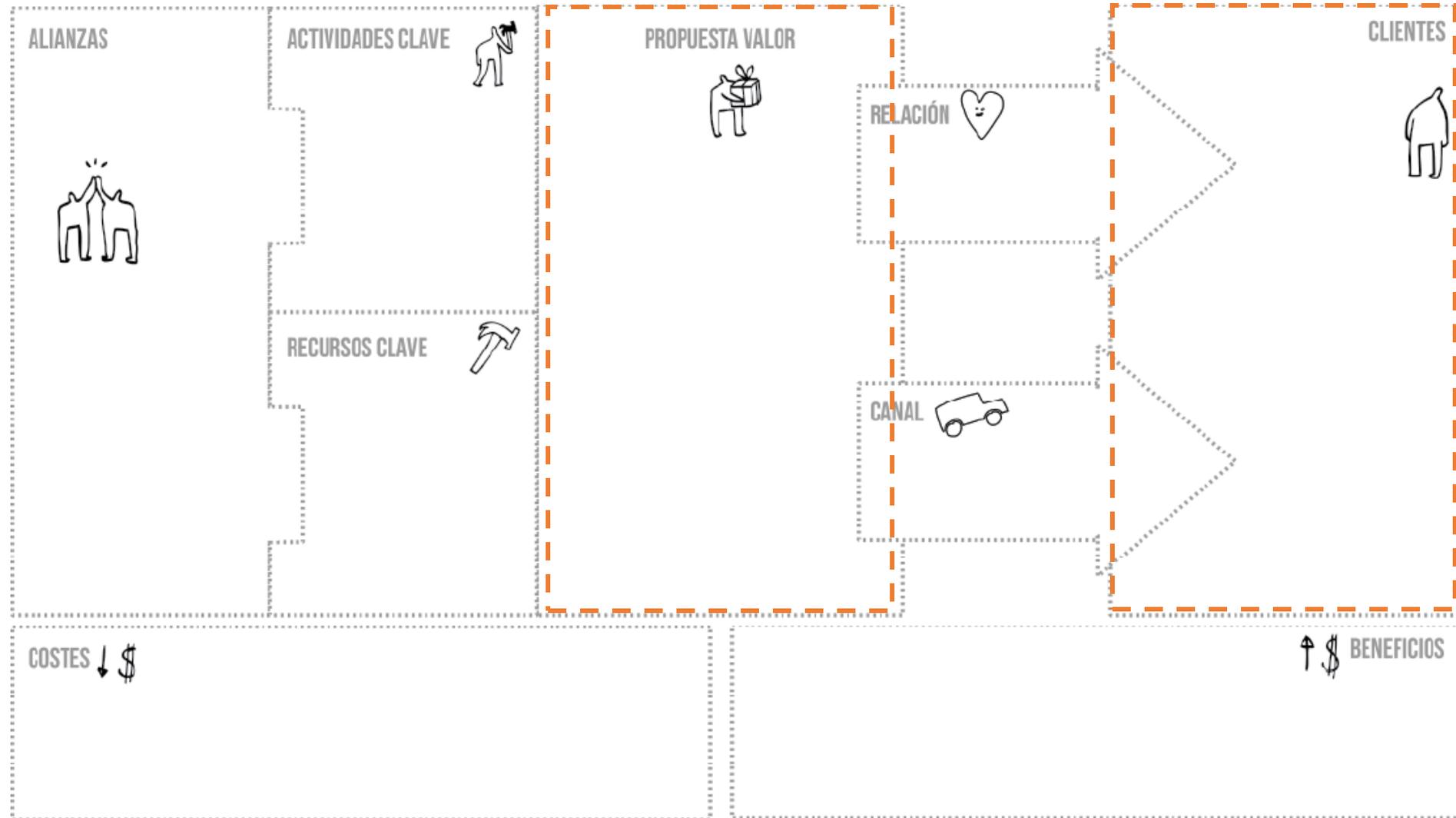
Desarrollo de Cliente.

Búsqueda del Modelo de Negocio

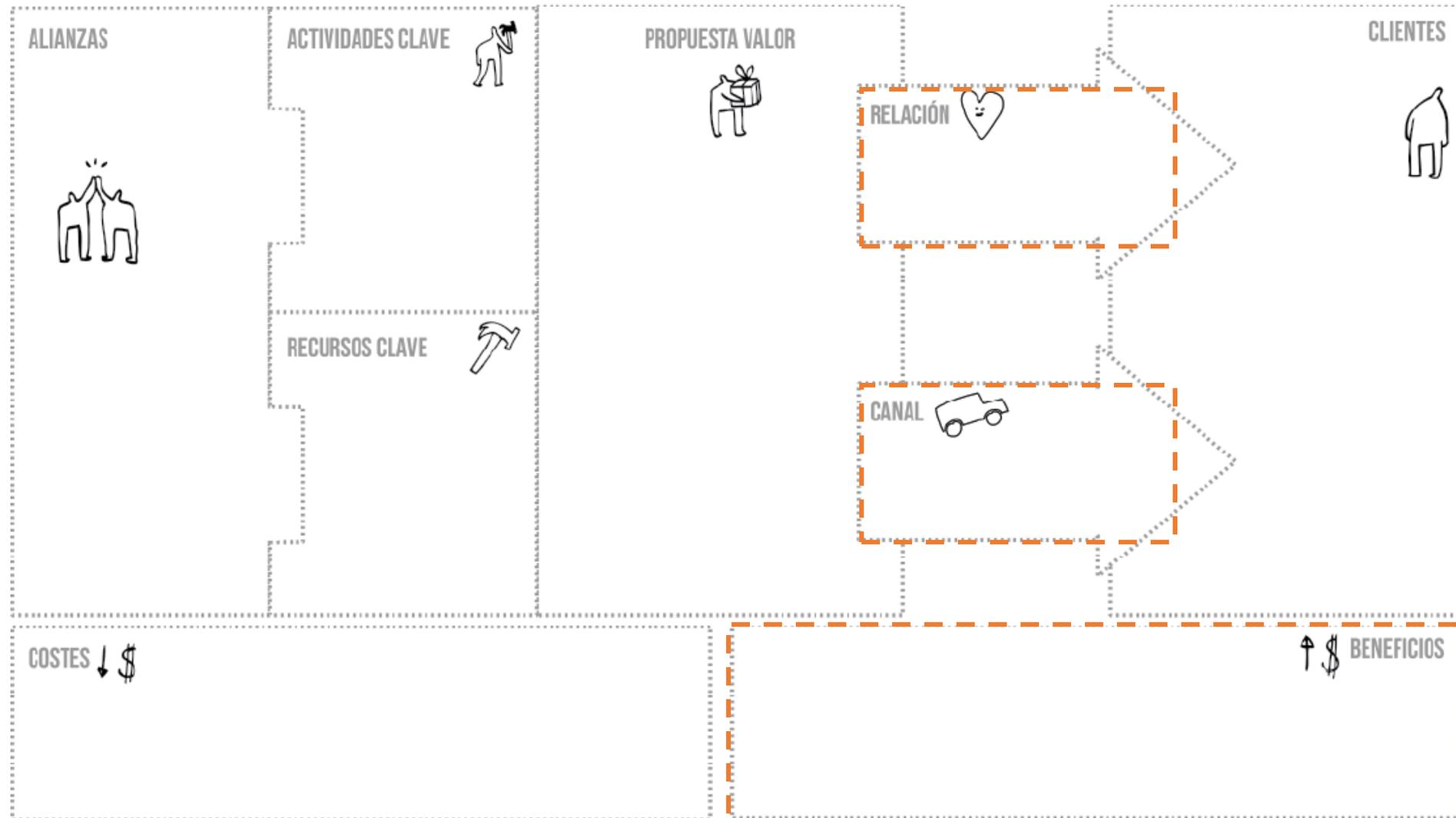
Ejecución del Modelo de Negocio



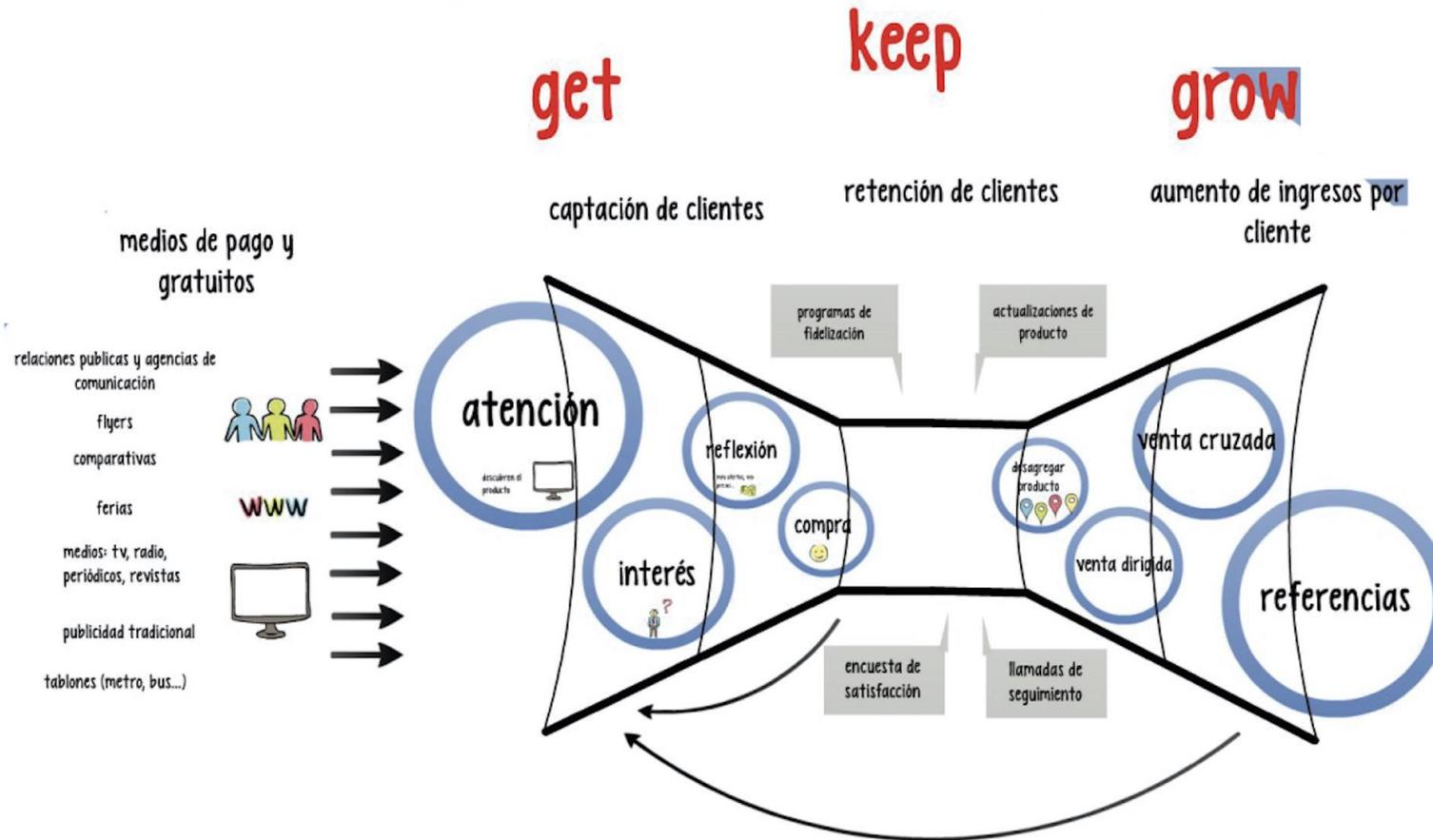
Encaje Problema-Solución



Encaje Producto-Mercado



Relación con el cliente



Canales

Es el circuito a través del cual ponemos a disposición de los consumidores (usuarios/clientes) nuestra propuesta de valor

Canales

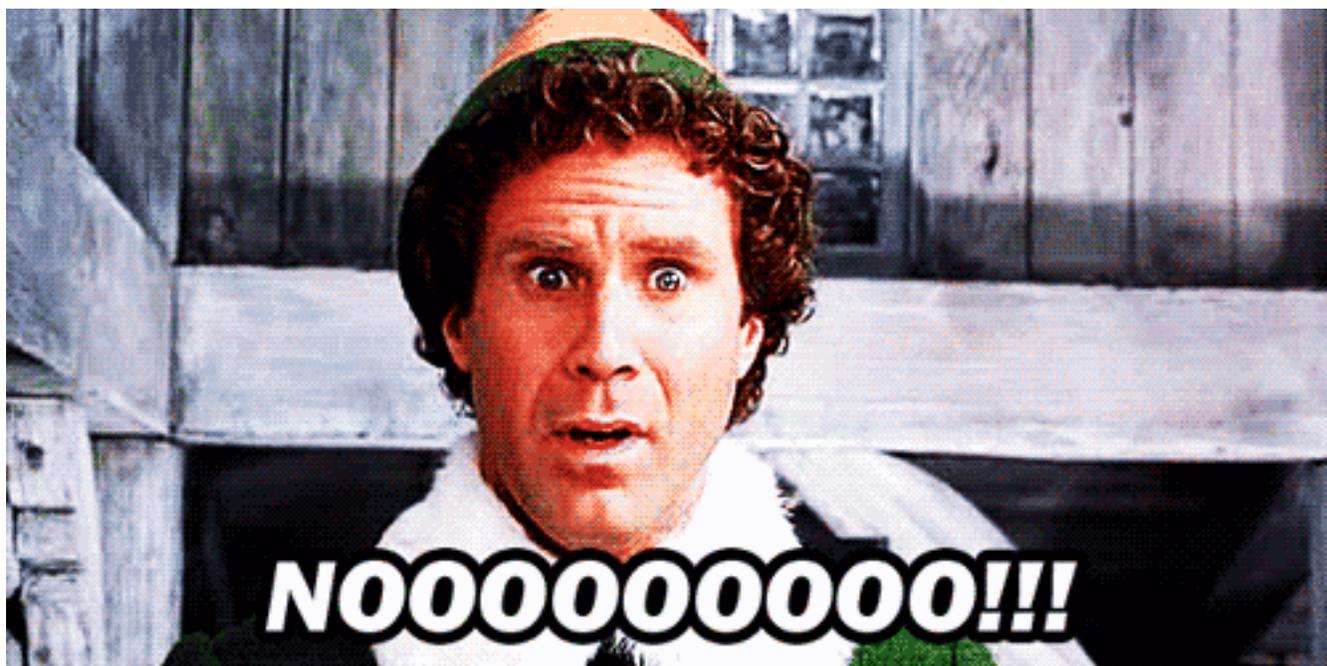




¿intermediarios?



¿ángeles?



NOOOOOOOOO!!!



Canal



Visto esto, creéis que ya podéis diferenciar qué es un canal?



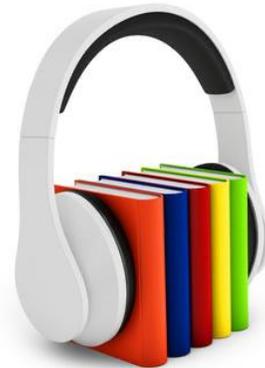
Visto esto, creéis que ya podéis diferenciar qué es un canal?



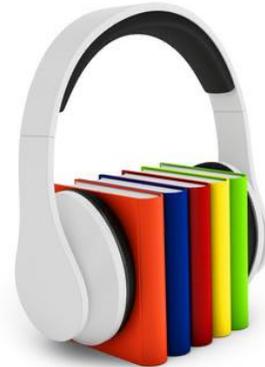
Visto esto, creéis que ya podéis diferenciar qué es un canal?



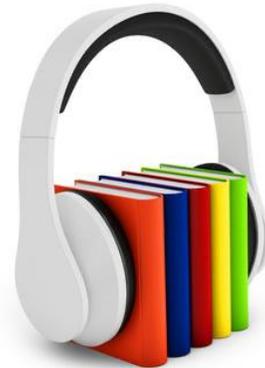
Visto esto, creéis que ya podéis diferenciar qué es un canal?



Visto esto, creéis que ya podéis diferenciar qué es un canal?



Visto esto, creéis que ya podéis diferenciar qué es un canal?



Canal Físico



OEM



INTEGRADORES



NUESTRA PROPIA
FUERZA DE VENTA



MINORISTAS



MAYORISTAS

Canal Online



E-COMMERCE



APP-STORES



DISTRIBUIDORES 2 PASOS



AGREGADORES

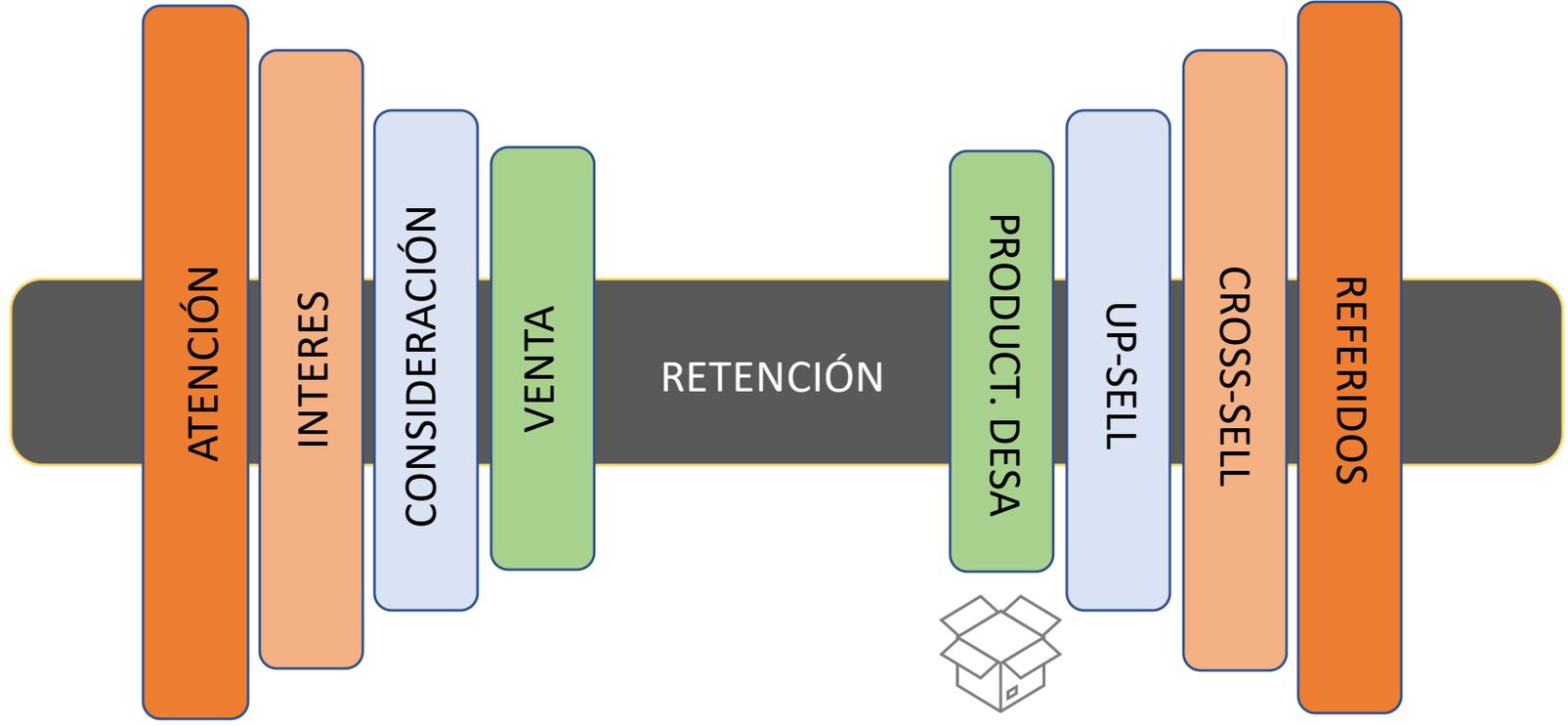


SOCIAL
COMMERCE



VENTAS FLASH

CANALES



Visto esto, ¿creéis que todos los productos caben en todos los canales?

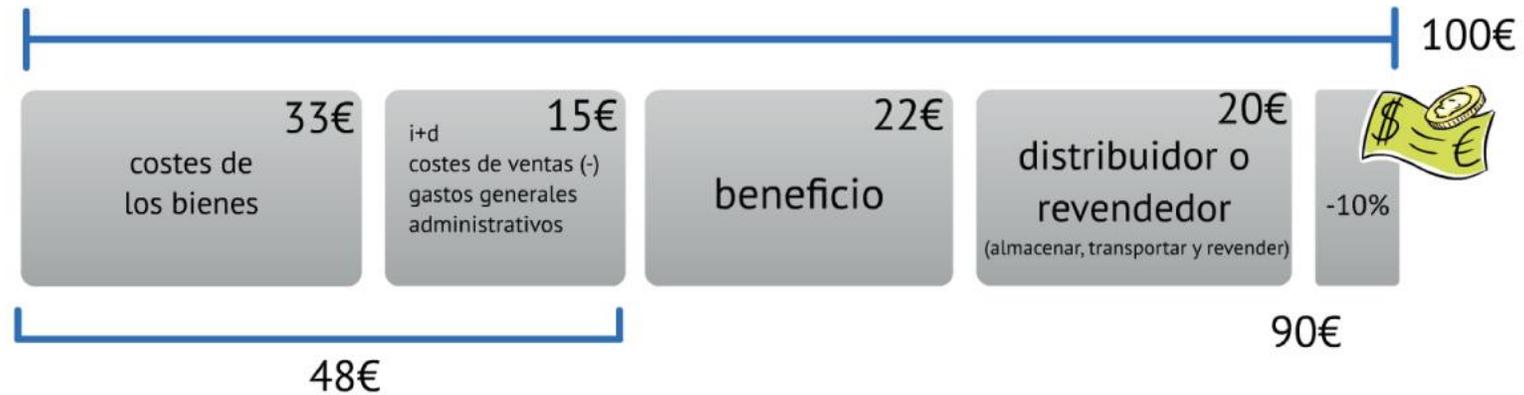




Producto vs Canal



ECONOMÍA DEL CANAL



VALIDACIÓN DEL CANAL

1



ENTREVISTAS

2



COMPETENCIA

3



SAL A VENDER!!!!

EJEMPLO. LIBRO.

1



Escribir el libro

2



Enviar

3



Editor

4



Imprimir

5



Venta

EJEMPLO. LIBRO.

1



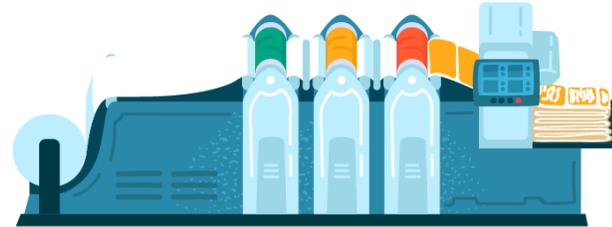
Lulu.com

2



Escribe lo que le apasiona

3



Imprimir "On Demand"

4



Recibe las unidades que decide imprimir

EJEMPLO. FRUTA.

1



PRODUCTOR DE
NARANJAS

2



MAYORISTA

3



MINORISTA

4



USUARIO

EJEMPLO. FRUTA.

1



PRODUCTOR DE
NARANJAS

2



E-COMMERCE

3



USUARIO / CLIENTE

EJEMPLO. ELECTRÓNICA DE CONSUMO.

1



ELECTRONICA
CONSUMO

2



MAYORISTA

3



USUARIO

¿QUÉ CANAL ES EL MEJOR PARA TI O TU MODELO?



TE APOYAS EN UNA METODOLOGÍA DE IDEACIÓN



FINANCIA:



ORGANIZA:



Acceso a las herramientas BIK.



Google

CEEI ELCHE

¿DUDAS?

¿PREGUNTAS?

jsalas@ceei-elche.com

t.avila@ceei-elche.com

tbueno@ceei-elche.com

 **BIK**

STARTER 