JORNADA
TORREJÓN
EMPRENDE



EMPRENDER PARA SERVIR

SI NO APORTAS VALOR, ¿QUÉ ESTAS VENDIENDO?

Marketing, Estrategia y Comunicación para convertir una idea en un negocio que realmente aporte valor.

Ponente: Úrsula Violeta Mba Adjam,
Fundadora y CEO Urvima Group

Modalidad: Presencial

Índice

01 **¿POR QUÉ DECISTE O QUIERES EMPRENDER?**
De la idea, el talento o necesidad a una intención.

02 **EMPRENDER NO ES TENER UNA IDEA**
Una idea se convierte en un negocio cuando resuelve una necesidad. La Fórmula del Valor

03 **DE "QUÉ VENDO" A ¿QUÉ RESUELVO?"**
El nacimiento de la propuesta de valor. Tu cliente no compra lo que haces. Compra lo que consigue gracias a lo que haces.

04 **MARKETING NO ES PUBLICIDAD**
Entender antes de comunicar. Entender a quién quieres servir, qué necesita, qué valor puedes aportar y construir una propuesta de valor que consiga que te elija.

05 **COMUNICAR PARA QUE TE ENTIENDAN**
No basta con tener valor hay que saber hacerlo visible. Aprender a comunicar tu valor en menos de 10 minutos.

06 **VENDER TAMBIÉN ES SERVIR**
La venta como consecuencia de aportar valor. Vender no es convencer a alguien de que compre algo que no necesita.

07 **LOS 5 SERVICIOS DE UNA EMPRESA QUE SIRVE**
Escuchar. Entender. Resolver. Cumplir. Cuidar

08 **TU NEGOCIO NO ES SOLO LO QUE VENDES**
El verdadero propósito de emprender.