

PROGRAMA

- 11:00 A 12:30 H:

"IMAGINIERÍA Y CREATIVIDAD.
D. DIEGO PALOMARES
BUSTOS. INGENIERO EN
EDIFICACIÓN, CREATIVIDAD
Y EMPRENDIMIENTO"

- 12:45 A 15:00 H:

"CLAVES DEL ÉXITO PARA
TENER UNA TIENDA ON LINE."
D. RAÚL REBOLLO REDONDO.
CEO Y CONSULTOR DE
ESTRATEGIA DIGITAL
EN TEVEEONLINE.COM)

**TODAS LAS PONENCIAS
SON GRATUITAS**

Organiza:



Ayuntamiento de
TORREJÓN DE ARDOZ

13 JULIO 2017

11:00 HORAS

Colabora:



Imaginieria®
COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
www.imaginieria.com

JORNADA

TORREJÓN

EMPRENDE



Teveeonline



Ayuntamiento de
TORREJÓN DE ARDOZ



Imaginieria®
COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
www.imaginieria.com

Teveeonline

Imaginieria® y creatividad

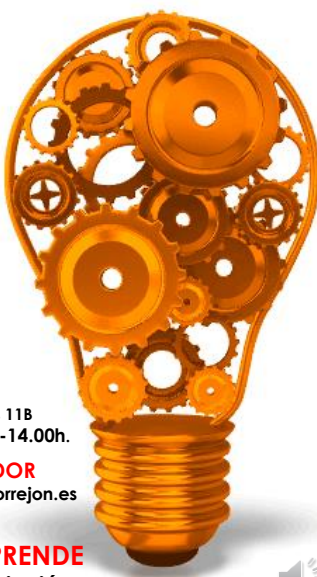
"Como crear un negocio para emprender y ganar dinero"





Imaginieria®
COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
www.imaginieria.com

Diego Palomares Bustos
Mentor de negocios
Creatividad y Emprendimiento



13/6/2017
Centro Polivalente
Abogados de Atocha c/Londres 118
Torrejón de Ardoz de 9.00h.-14.00h.

RINCÓN DEL EMPRENDEDOR
inscríbete en empleo@ayto-torreon.es



Ayuntamiento de
TORREJÓN DE ARDOZ

JORNADA TORREJÓN EMPRENDE

Ponencia sin coste previa inscripción



Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
WWW-IMAGINIERIA-ES



Imaginiería®

COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
 www.imaginieria.com

Diego Palomares Bustos
 Ingeniero de la Imaginación

 Diego Palomares Bustos / holaimaginieria@gmail.com

Mentor de negocios
Creatividad empresarial y Emprendimiento
www.diegopalomares.es
 (+34) 665 992 900

Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
WWW-IMAGINIERIA-ES



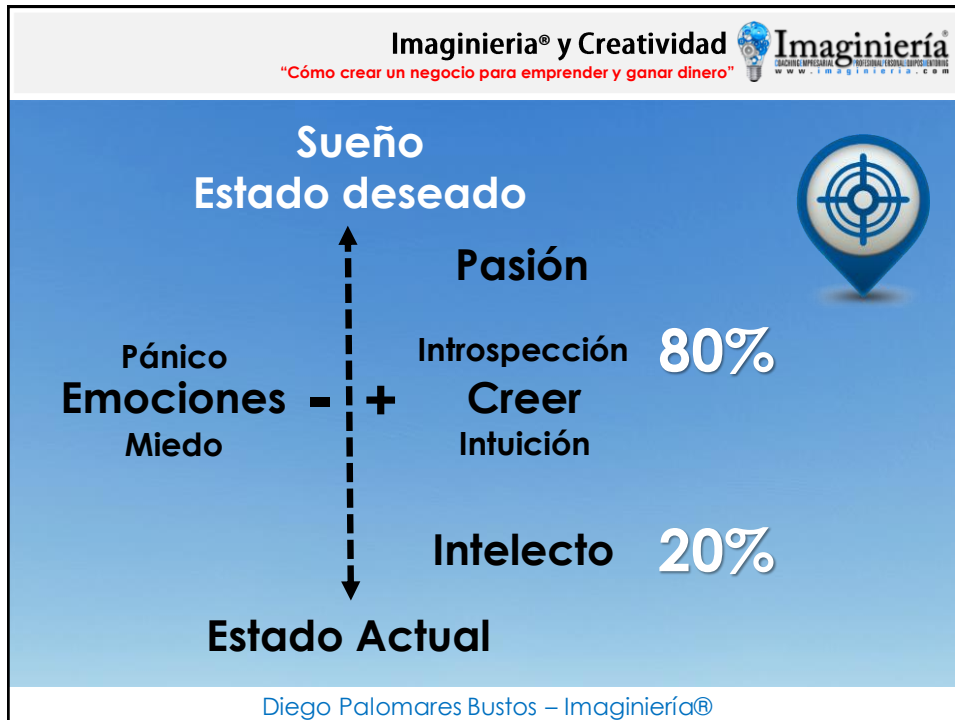
Imaginiería®

COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
 www.imaginieria.com

"SI PUEDES SOÑARLO, PUEDES LOGRARLO"
 WALT DISNEY

Diego Palomares Bustos – Imaginiería®





Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero"



WALT DISNEY

"Una persona debe fijar
 sus objetivos cuanto antes
 y dedicar toda su energía
 y talento a ellos."

Walter Elias Disney (1901-1966)

Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
"Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" CONSEJO EMPRESARIAL • EDUCACIÓN TÉCNICA SUPERIOR • ENTRENAMIENTO
WWW-IMAGINIERIA-ES.COM

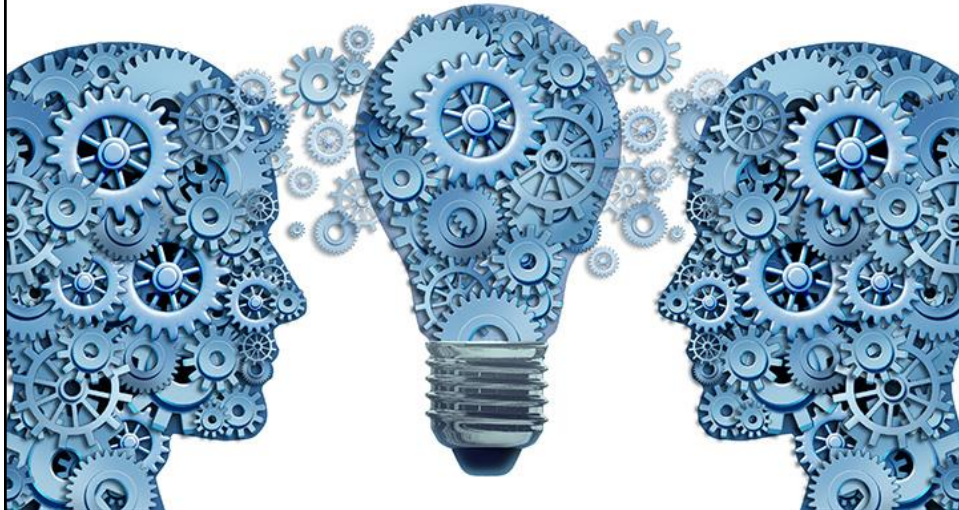
**"Nunca dejes que
nadie te diga que no
puedes hacer algo"**



Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
"Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" CONSEJO EMPRESARIAL • EDUCACIÓN TÉCNICA SUPERIOR • ENTRENAMIENTO
WWW-IMAGINIERIA-ES.COM

Crear un negocio



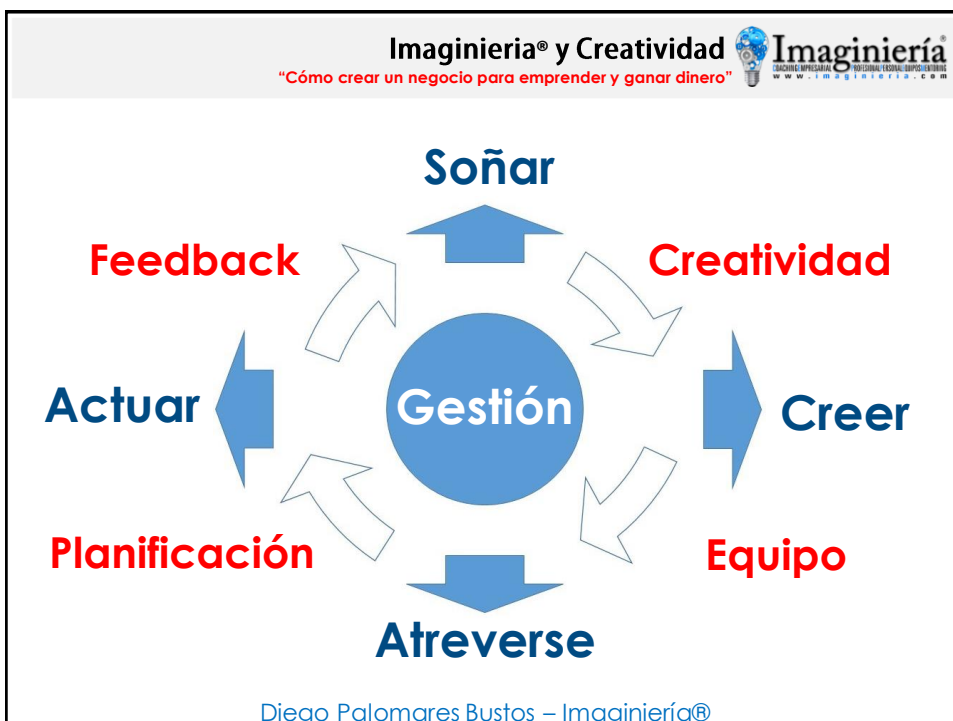
Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" www.imageria.com

La gestión al estilo Disney es
 "adoptar la **cultura del sueño**"



Diego Palomares Bustos – Imaginiería®



Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS ENTRENAMIENTO WWW.IMAGINIERIA.COM



DIEGO PALOMARES

“ La **CREATIVIDAD** es **energía** por tanto ni se crea ni se destruye, se **RE-ENFOCA** para encontrar nuestras propias oportunidades y soluciones.”

www.diegopalomares.es

Gratis



Imaginiería®
COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS ENTRENAMIENTO
www.imaginieria.com

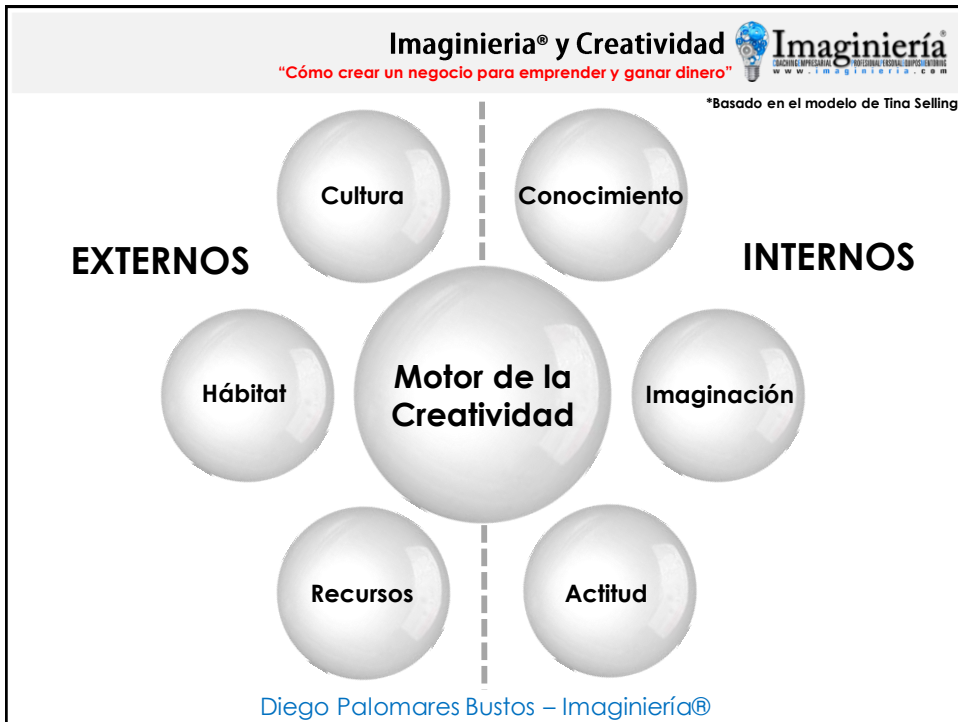
Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS ENTRENAMIENTO WWW.IMAGINIERIA.COM

¿Qué es la ESFERA CREATIVA?



Diego Palomares Bustos – Imaginiería®



Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" INICIACIÓN EMPRESARIAL • FORTALECIMIENTO TECNOLÓGICO • DESARROLLO DE NEGOCIOS
WWW.IMAGINIERIA.COM

Idea



Diego Palomares Bustos – Imaginiería®



Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" INICIACIÓN EMPRESARIAL • FORTALECIMIENTO TECNOLÓGICO • DESARROLLO DE NEGOCIOS
WWW.IMAGINIERIA.COM

“Los problemas son solo oportunidades vestidas de ropa de trabajo”
 (John Kaiser)



Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad

"Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero"



Una buena idea de negocio es **innovadora** y es la clave para que un negocio tenga éxito, porque permite **satisfacer las necesidades** de los clientes y brindar a los compradores lo que éstos **desean o necesitan**.



Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad

"Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero"



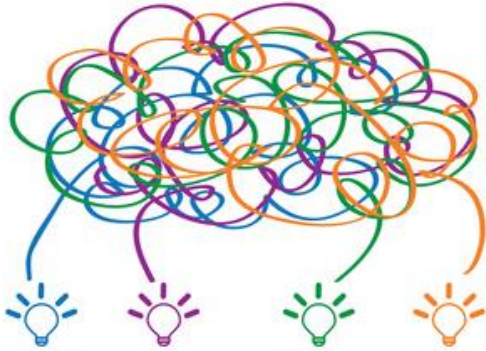
"Proceso Design Thinking para generar productos - soluciones"

El Pensamiento de diseño es una mezcla homogénea de ambos pensamientos



Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" ASOCIACIÓN EMPRESARIAL POTENCIAL TECNOLÓGICO SUPLENIENTES WWW-IMAGINIERIA-ES



“Es una disciplina que usa la sensibilidad y métodos de los diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas, con lo que es tecnológicamente factible y con una estrategia viable de negocios ”

(Tim Brown)

Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" ASOCIACIÓN EMPRESARIAL POTENCIAL TECNOLÓGICO SUPLENIENTES WWW-IMAGINIERIA-ES

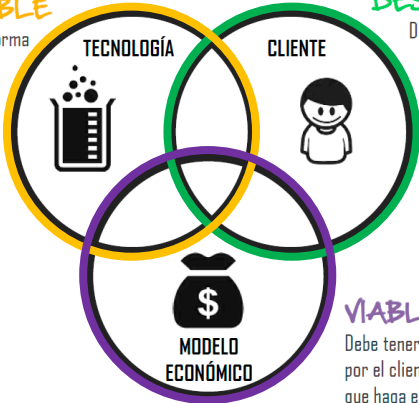
“Proceso Design Thinking para generar productos - soluciones”

FACTIBLE

Debe poder ejecutarse de forma fiable, ágil y eficiente con la tecnología más adecuada

DESEABLE

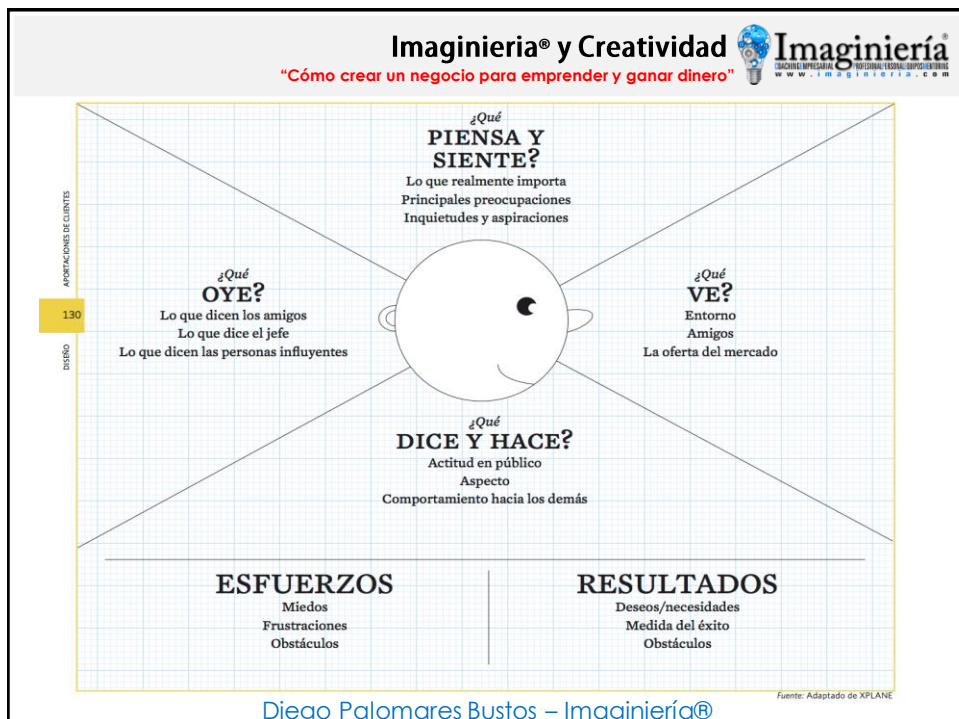
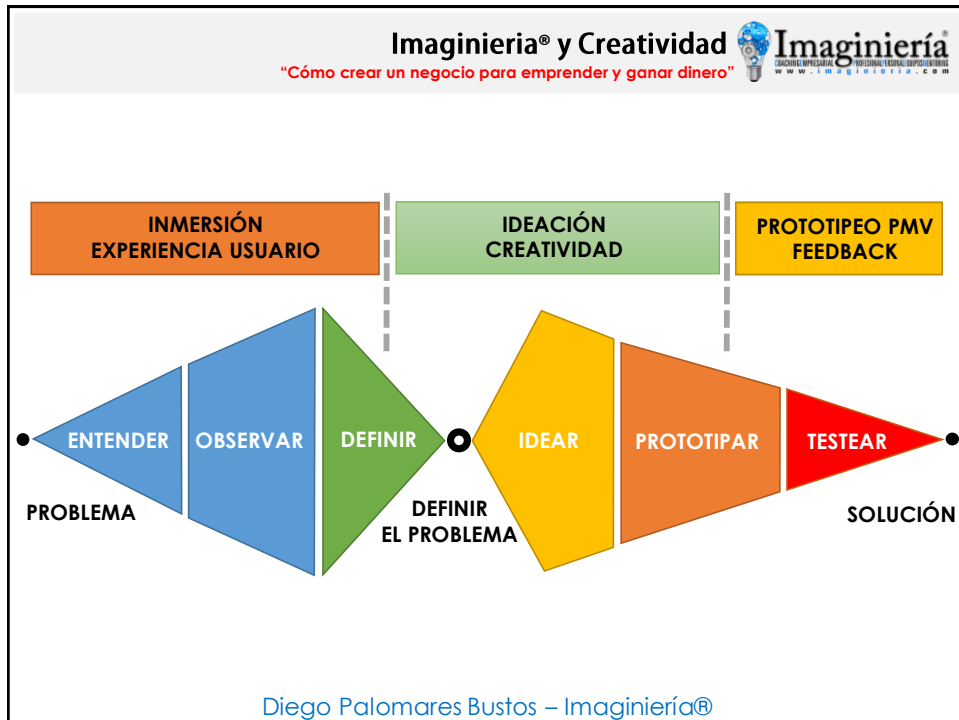
Debe responder a anhelos y necesidades reales

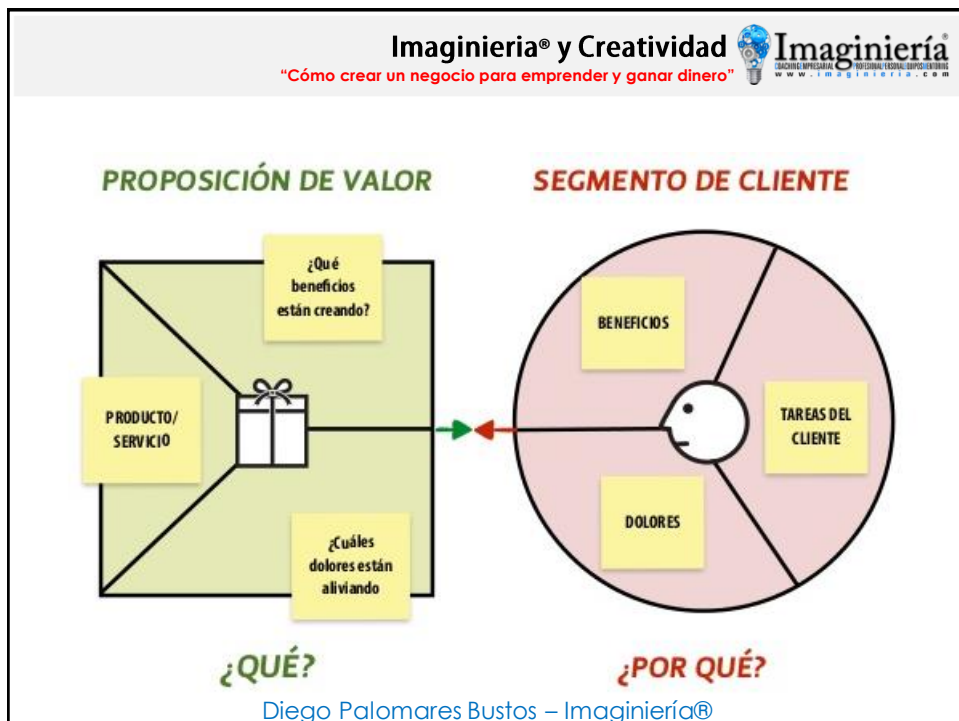
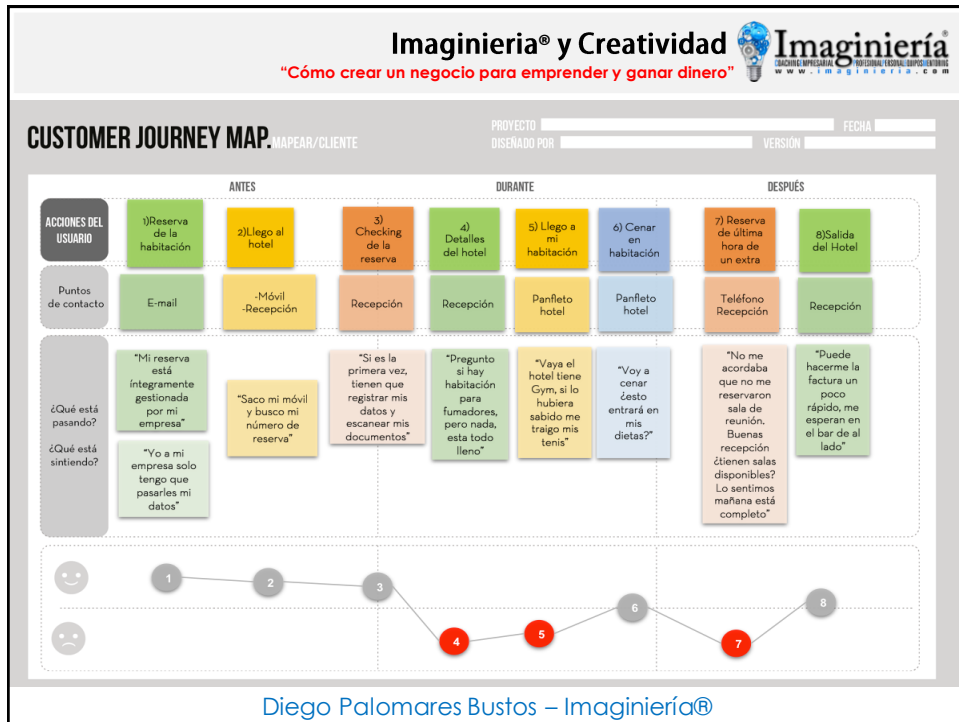


VIABLE

Debe tener un precio aceptable por el cliente y generar un margen que haga el negocio sostenible

Diego Palomares Bustos – Imaginiería®





Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" www.imageria.com

Ganar dinero



Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

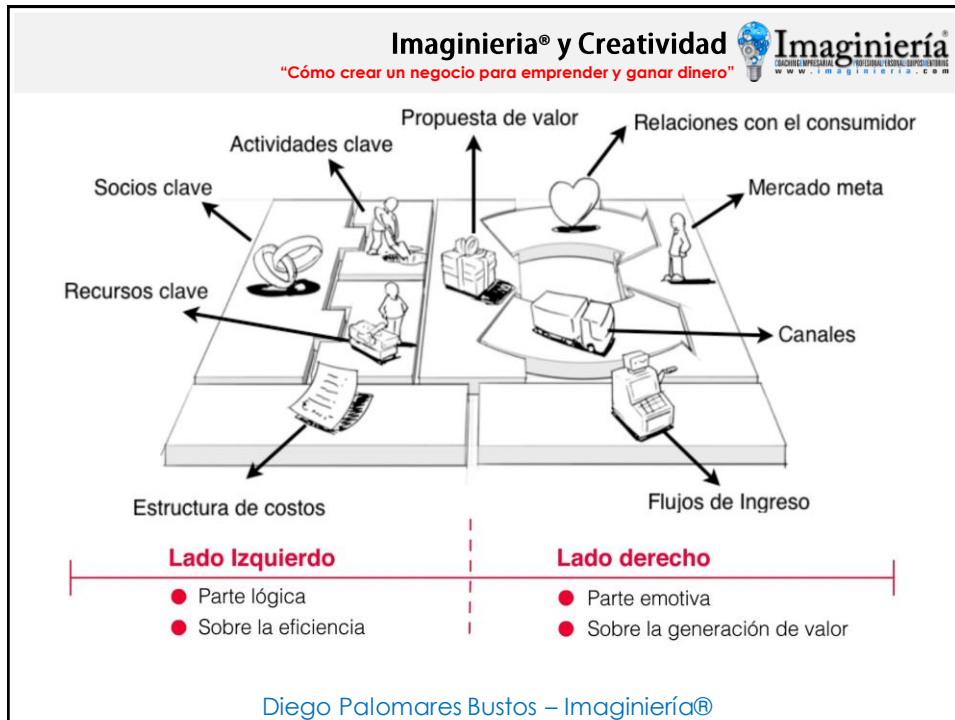
Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" www.imageria.com

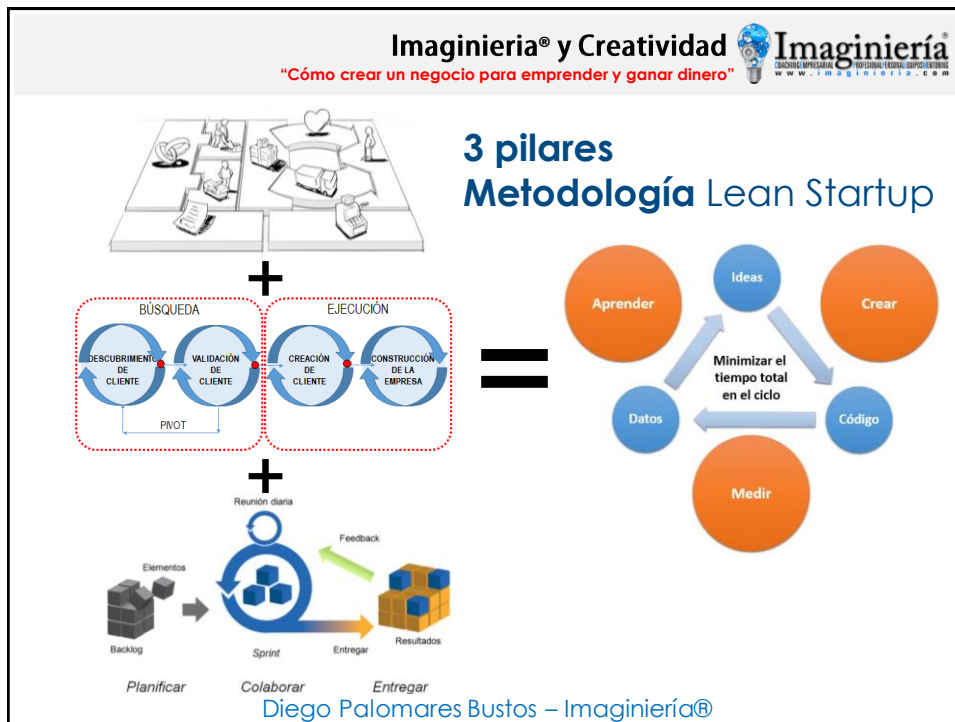
START UP

"Organización temporal de personas, diseñada para buscar un modelo de negocio, recurrente y escalable en espacio de alta incertidumbre"

(Steve Blank)

Diego Palomares Bustos – Imaginiería®





Imaginieria® y Creatividad  **Imaginieria®**
"Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" DESCUBRIR, CREAR Y ENTREGAR VALOR. www.imaginieria.com

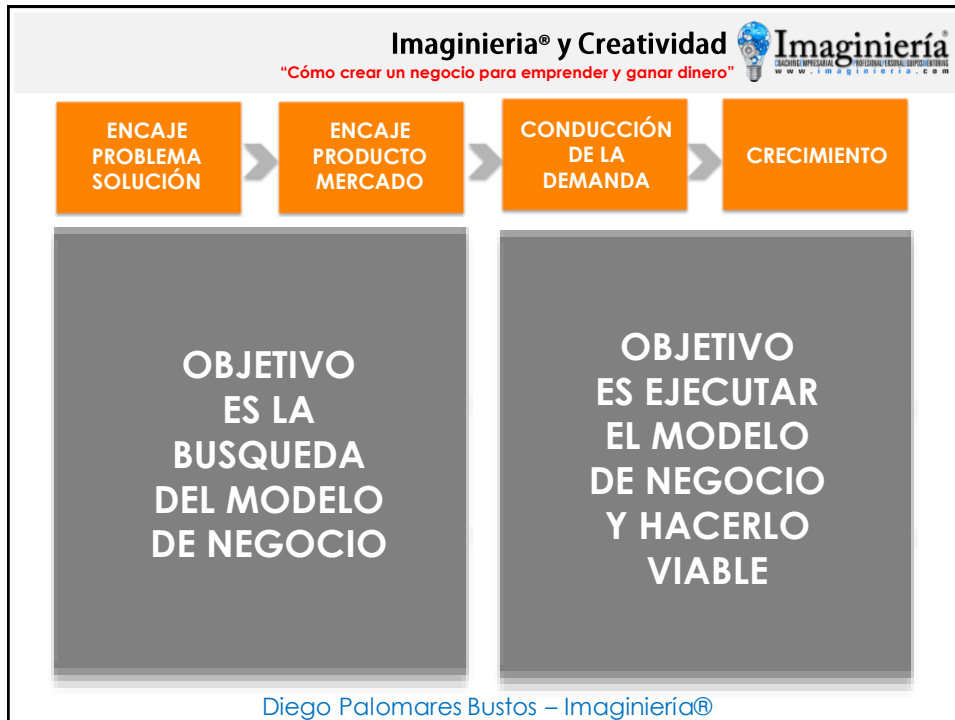
Lienzo de Modelo de Negocio / The Business Model Canvas

Diseñado para: _____ Diseñado por: _____ Fecha: ____/____/____
Versión: _____

Socios clave ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios? MOTIVACIONES PARA SOCIOS: Especialización y recursos. Reducción de riesgo e incertidumbre. Asociación de recursos y habilidades particulares.	Actividades clave ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales de distribución? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestras fuentes de ingresos? CATEGORÍAS: Producción. Resolución de problemas. Problemas (Pain).	Propuestas de valor ¿Qué valor entregamos al cliente? ¿Cuál de los problemas que tiene nuestro cliente, le vamos a ayudar a resolver? ¿Qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes? ¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo? CARACTERÍSTICAS: Beneficio. Personalización. Innovación. Precio. Riesgo. Status. Servicio. Reducción de riesgos. Comunicación (transparencia).	Relaciones con clientes ¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes que establezcamos y mantengamos con ellos? ¿Cuáles hemos establecido? ¿Cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Cuánto cuestan? EJEMPLOS: Asesoría personal. Asesoría personal dedicada. Servicio al cliente personalizado. Comunidad.	Segmentos de cliente ¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes? EJEMPLOS: Nuevos usuarios. Repetidores de productos. Problemas recurrentes.
Recursos clave ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales de distribución? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestras fuentes de ingresos? TIPOS DE RECURSOS: Físicos. Intelectuales (Patentes de marca, derechos de autor, datos). Financieros. Humanos.		Canales ¿A través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de clientes? ¿Cómo los estamos contactando? ¿Cómo están integrados nuestros canales? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cuáles son más eficientes en costos? ¿Cómo estamos integrando los canales con las rutinas del cliente? PAJES DE CANAL: 1. ¿Cómo llegamos a nuestros clientes? 2. ¿Están interesados? 3. ¿Cómo presentamos a nuestros clientes la propuesta de valor? 4. ¿Cómo se integran? 5. ¿Cómo se integran? 6. ¿Cómo se integran? 7. ¿Cómo se integran? 8. ¿Cómo se integran? 9. ¿Cómo se integran? 10. ¿Cómo se integran?		
Estructura de costos ¿Cuáles son los costos más importantes, relacionados a nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué actividades clave son las más caras? ES TU NEGOCIO MÁS: Basado en costo (estructura de costos más simple, propuesta de valor de precio bajo, mínima automatización, outsourcing externo). Basado en valor (estructura de costos más compleja, propuesta de valor, propuesta de valor premium). CANALIZACIÓN DE COSTOS: Costos fijos. Costos variables. Costos de distribución. Costos de producción. Costos de marketing.		Fuentes de ingresos ¿Para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Para qué pagan actualmente? ¿Cómo están pagando ahora? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingreso a los ingresos totales? TIPOS: Venta de bienes. Venta de servicios. Licencia de propiedad intelectual. Licencia de uso. Licencia de distribución. Licencia de explotación. PRECIO FIJO: Dependencia de la funcionalidad del producto. Dependencia del segmento de clientes. Dependencia del volumen. PRECIO DINÁMICO: Negociación individual. Opciones de pago. Método de pago único.		

www.businessmodelgeneration.com
Traducción: Marcelo Taito
mtaito@gmail.com

Diego Palomares Bustos – Imaginieria®



Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero"

La variable del éxito está en lo
 rápido que aprendas y la mejor
 forma es testarlo pronto...
 ...mañana, ya es tarde





Imaginiería®
COACHING / EMPRESARIAL / PROFESIONAL / PERSONAL / EQUIPOS / ENTRENING
www.imaginieria.com

Diego Palomares Bustos
 MentorCoach de negocios
 Creatividad y Emprendimiento

Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
WWW.IMAGINIERIA.COM

Mi Ebook Gratis!!!



www.diegopalomares.es/ebook
 Diego Palomares Bustos – Imaginiería®

Imaginiería® y Creatividad  **Imaginiería®**
 "Cómo crear un negocio para emprender y ganar dinero" COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
WWW.IMAGINIERIA.COM

Gracias !!!



Imaginiería®
 COACHING EMPRESARIAL PROFESIONAL PERSONAL EQUIPOS MENTORING
 www.imaginieria.com

Diego Palomares Bustos
 Ingeniero de la Imaginación

 Diego Palomares Bustos / holaimaginieria@gmail.com

Mentor de negocios
Creatividad empresarial y Emprendimiento
www.diegopalomares.es
 (+34) 665 992 900

Diego Palomares Bustos – Imaginiería®