



SEMINARIOS EMPRENDEDORES

Miércoles

Información por parte del personal especializado del CEEI Valencia, sobre los aspectos técnicos, recursos y herramientas fundamentales para la creación de una empresa.

Programa Creación de Empresas:

Objetivos básicos

- Factores clave de éxito en un negocio
- Cómo financiar proyectos innovadores

Plan de Empresa: Aspectos técnicos

- Plan de Marketing
- Plan de Operaciones/Producción
- Plan de Recursos Humanos
- Plan Económico-Financiero
- Estructura Jurídico-Legal
- Resumen Ejecutivo



Miércoles, 10 y 24 de Marzo de 16:30 a 20:00 h.

CEEI Valencia presenta 9 empresas innovadoras

El próximo día 4 de marzo a las 12:15h., tendrá lugar en el CEEI Valencia, la 20ª Presentación de Empresas.

Dicho acto que se realiza anualmente, permitirá difundir y promocionar la actividad de 9 empresas de reciente creación, (pertenecientes al Club de empresas CEEI Valencia), así como sus productos y servicios, en una exposición que estará abierta al público asistente:

Cedivet, S.C.V., laboratorio de análisis clínicos veterinarios.

Geozone asesores, S.L., elaboración de estudios geofísicos y medioambientales.

GMW Bioscience, S.L., agricultura sostenible.

Nubesis, S.L. aplicaciones innovadoras orientadas al entorno web.

Publiberia, S.L. aplicaciones digitales de gestión de la información.

Scientific Anatomy Center, S.L., formación de especialistas médicos.

Setival, S.C.V., consultoría y desarrollo de productos y proyectos.

Valentia Biopharma, S.L., empresa biotecnológica.

Water On Line Analysis Europe, S.L., spin-off de Biosensores.

Más información: <http://www.ceei-valencia.com>



JORNADAS ABIERTAS

Jueves

¿Donde localizar a mis nuevos clientes?

Objetivos:

Tener un buen producto no es suficiente. Los clientes, difícilmente van a venir a buscarme sólo porque haya comenzado a vender un producto. Es necesario que salgamos a buscarlos y convencerles de que, ciertamente, tenemos un producto o servicio que puede cubrir sus necesidades.

Conocer a mi público objetivo. Ampliar mi base de clientes potenciales. Saber dirigirse a nuevos mercados o segmentos de mercado. Analizar procedimientos disponibles para ampliar nuestra cartera de clientes.

Programa:

- Visión de mi empresa y mis productos
- Conocimiento del Cliente Potencial
- Plan de búsqueda
- Búsqueda de clientes 2.0

Jueves 11 de Marzo, de 16:30 a 20:00 h.

Modelos de negocio que rompen las reglas

Objetivos:

Saber identificar el "Mapa de negocios" de mi empresa, en el que cruzamos sus líneas de producto y/o servicio con sus mercados/tipos de clientes.

Dar a conocer un método sencillo y potente para innovar en el modelo de negocio y romper las reglas del sector.

Desarrollar, de forma práctica, el concepto estratégico de negocio y de mapa de negocios de la empresa, y cómo se integran estos con el resto de las decisiones estratégicas.

Programa:

- La pirámide estratégica: decisiones estratégicas en la empresa
- ¿Qué es el mapa de negocios?
- ¿Cuáles son mis negocios prioritarios?
- Mapa de negocios actual y mapa de negocios futuro
- Estrategia actual y futura en los negocios prioritarios: innovar en el modelo de negocio

Jueves 25 de Marzo, de 16:30 a 20:00 h.