

La prova del 3

Farem les 3 preguntes clau



1 Quin és el meu negoci?

Problema o necessitat

- Identifica el segment de clients* que té el problema: estratègia de segmentació.
- Identifica el problema o necessitat i la motivació de compra de cada segment

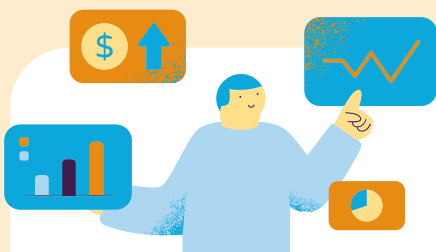
*grup de clients que té característiques comunes

Solució

- Defineix com resoldre el problema de cada segment.
- Formula la solució en termes de benefici per al client.
- Identifica com està resolent el problema el client actualment.

Valor diferencial

- Ofereix resoldre el problema no resolt o resolt d'una forma diferent.
- Fes una proposta de valor per a cada segment.
- Ofereix un benefici per al client perquè accepti pagar per la teva solució.



2 Tinc una estratègia comercial?

- Serveix per vendre optimitzant els recursos tècnics, financers, humans i materials dels quals es disposa.
- Una estratègia comercial bàsica inclou estratègies de producte, de preu, de distribució i de promoció i una previsió de vendes.

3 Quin és el punt d'equilibri del meu negoci?



- És l'import de les vendes que has d'aconseguir per cobrir les despeses de la teva activitat i no perdre ni guanyar diners.
- Calcula el cost de compra, el preu de venda, les despeses fixes anuals i aplica la fórmula:

$$\text{Punt d'equilibri en euros} = \frac{\text{Despeses fixes anuals}}{\text{Marge brut}}$$
$$\text{Marge brut} = \frac{\text{vendes} - \text{cost de les vendes}}{\text{vendes}}$$

- Si vols obtenir-lo en unitats de producte, has de dividir el resultat obtingut entre el preu unitari del producte.