

# *Los 9 puntos del emprendimiento agro-industrial.*



# 1 Necesidad de tu producto

¿Quién lo necesita?  
¿Por qué lo necesita?



# 2 Propuesta de valor

¿Cuáles son las características  
distintivas de tu producto?  
¿Qué va a solucionar tu/s  
producto/s? ¿A qué precio?



# 3 Clientes

Identifica tus clientes. ¿Quiénes son? ¿Dónde están? ¿Cómo llegas a ellos? Habla con ellos, ¿Qué prefieren? , ¿cómo lo prefieren? , ¿Qué están dispuestos a pagar?



# 4 Mercado

Profundiza tus conocimientos de la industria: ¿Cuáles son tus competidores directos e indirectos. ¿Quiénes son los que venden lo mismo o algo parecido y cómo?



# 5 Cadena de suministro

Tú cadena de suministro puede darte grandes ventajas. Piensa en quién te supliría. Necesitas materia prima local e importada. Empaque local e importado.



# 5 Distribución

¿Dónde puedes comercializar tus productos? ¿Cuáles son los puntos de venta donde tus clientes pueden ir a comprar tus productos?



# 6 Recursos actuales

Haz una lista de los recursos con los que cuentas para iniciar el negocio. Ej. capital propio, mobiliario, contactos. Úsalos.



# 7 Inversión inicial

¿Cuántos necesitas para  
realizar tu primera producción  
y comercializarla?



# 8 Números

Conoce tus números. Ten claro  
¿cuántos puedes ganar?,  
¿cuánto te cuesta el producto?,  
¿Cuáles son tus gastos? y  
¿Con cuánto te quedarías al  
final?



# 9

# Legal/ Registros

Empresarial

- Nombre comercial
- Registro mercantil

Otros según aplique:

- Registro industrial
- Registro sanitario



Emprender implica riesgo y organizarte te permite asumirlo sabiamente e inteligentemente.

Prepárate para el **ÉXITO.**



## Elaboración

Gerencia Proyectos Especiales y Emprendimiento.  
Subdirección Gestión y Desarrollo Empresarial.

V.2023