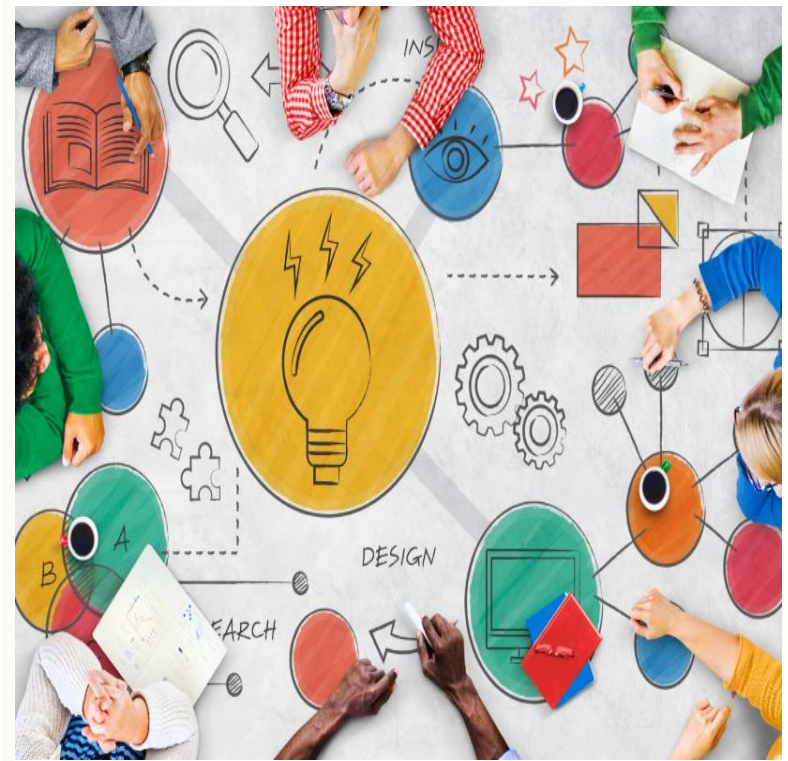


# EMPRENDIMIENTO: EL FUTURO ES HOY

**Autenticidad + Innovación + Oportunidad**

Descubriremos cómo transformar tu idea en un negocio sostenible que impacte tu comunidad y alcance mercados globales.



# UN NUEVO PARADIGMA



## Autenticidad e Innovación

Tu territorio es tu ventaja competitiva, sinónimo de **autenticidad e innovación**



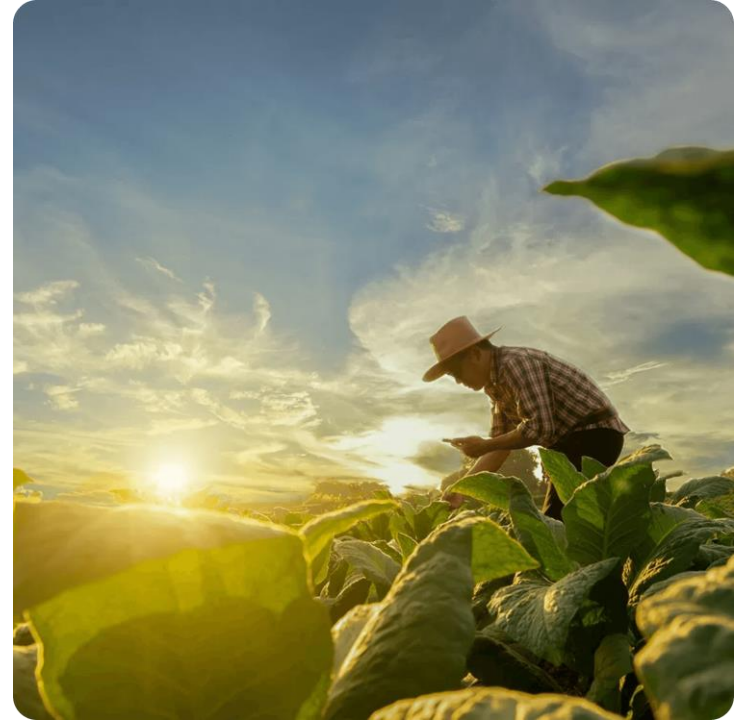
## La Combinación Más Buscada

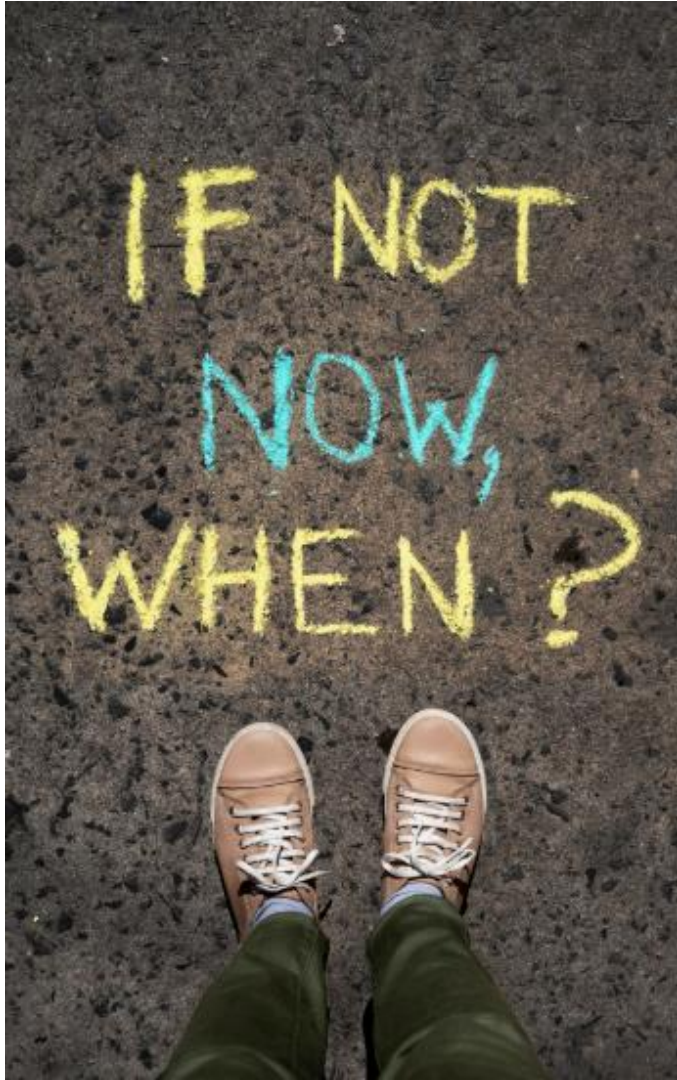
**Calidad de vida, sostenibilidad y comunidad** es lo que buscan los consumidores modernos.



## Alcance Global

Con la digitalización, cualquier proyecto rural puede alcanzar **mercados globales** sin abandonar el territorio.





## EL MOMENTO ES AHORA

### **Cambio de Preferencias**



La pandemia transformó las preferencias: más personas buscan alternativas a las grandes ciudades y valoran la calidad de vida.



### **Apoyo Institucional**

Las instituciones están impulsando proyectos rurales con ayudas y apoyo a estas iniciativas

*"Los entornos rurales no son futuro, son presente. Y quien los aproveche hoy, será referente mañana."*

# RETOS REALES, SOLUCIONES POSIBLES

 **Conectividad limitada**




 **Internet satelital,  
offline-first**

 **Costes logísticos  
altos**



 **Redes colaborativas  
locales**

 **Formación  
especializada  
limitada**



 **Formación online,  
mentoría virtual**

 **Aislamiento de  
empreendedores**



 **Comunidades  
virtuales,  
networking**





## LA MENTALIDAD DEL EMPRENDEDOR



### Resiliencia

Capacidad de adaptarse al entorno, superar obstáculos y aprender de los fracasos. El camino no es lineal, pero cada desafío es una oportunidad.



### Colaboración

La competencia es local, pero la colaboración es global. Trabajar en red multiplica las oportunidades y reduce los riesgos.



### Visión a Largo Plazo

No se trata solo de crear un negocio rentable, sino de construir un legado que impacte positivamente en tu comunidad y territorio.

# DÓNDE NACEN LAS OPORTUNIDADES



## Recursos Locales

- ✓ Materias primas y artesanía
- ✓ Patrimonio cultural y natural



## Necesidades No Cubiertas

- ✓ Servicios y soluciones locales
- ✓ Experiencias y productos únicos



## Tendencias Globales

- ✓ Sostenibilidad y economía circular
- ✓ Turismo experiencial y km 0



# CASOS DE ÉXITO

## La VIDRIOTECA



TIENDA

MISIÓN

PROCESO

PROFESIONALES

Mi Cuenta

Carrito

### Ecodiseño exclusivo que marca la diferencia



# Nuestro propósito es claro:

Alargar la vida útil de toda botella que se cruce en nuestro camino.

Muchos las consideran residuos, pero nada más lejos de la realidad: no tiene sentido utilizar este valioso material, con su gran belleza y potencial, como objeto de un solo uso.

Dando una segunda vida a botellas de vidrio podemos crear impacto positivo mediante su reutilización como objetos de menaje y decoración para tu hogar, así como para que puedas hacer regalos originales y sostenibles que marquen la diferencia.

Si quieres conocer en mayor profundidad el “para qué” hacemos lo que hacemos, te contamos más aquí:

♥ MISION Y VALORES



# LA MARCA COMO HISTORIA

Una marca no es un logo: es personalidad, valores y vínculo con el territorio



## ORIGEN

Raíces, trayectoria y conexión con el territorio



## MATERIA

Calidad, diferenciación e innovación



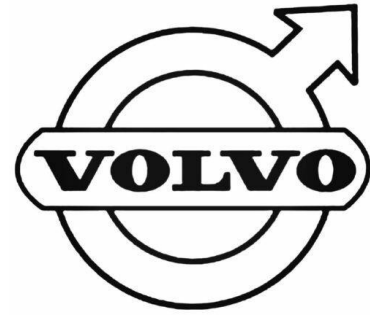
## COMUNIDAD

Impacto social, sostenibilidad y legado



*"Mi proyecto transforma las manzanas olvidadas de mi comarca en sidra premium que cuenta la historia de nuestro valle."*

**WE DESIGN  
EVERY VOLVO  
TO LOOK  
LIKE THIS.**



Diseñamos cada  
Volvo para que tenga  
esta apariencia.

# TECNOLOGÍA COMO ALIADA



## Presencia Digital

Google Business Profile, redes sociales y WhatsApp Business: tu escaparate 24/7



## E-commerce

Plataformas sencillas y marketplaces especializados en productos locales



## Herramientas Cloud

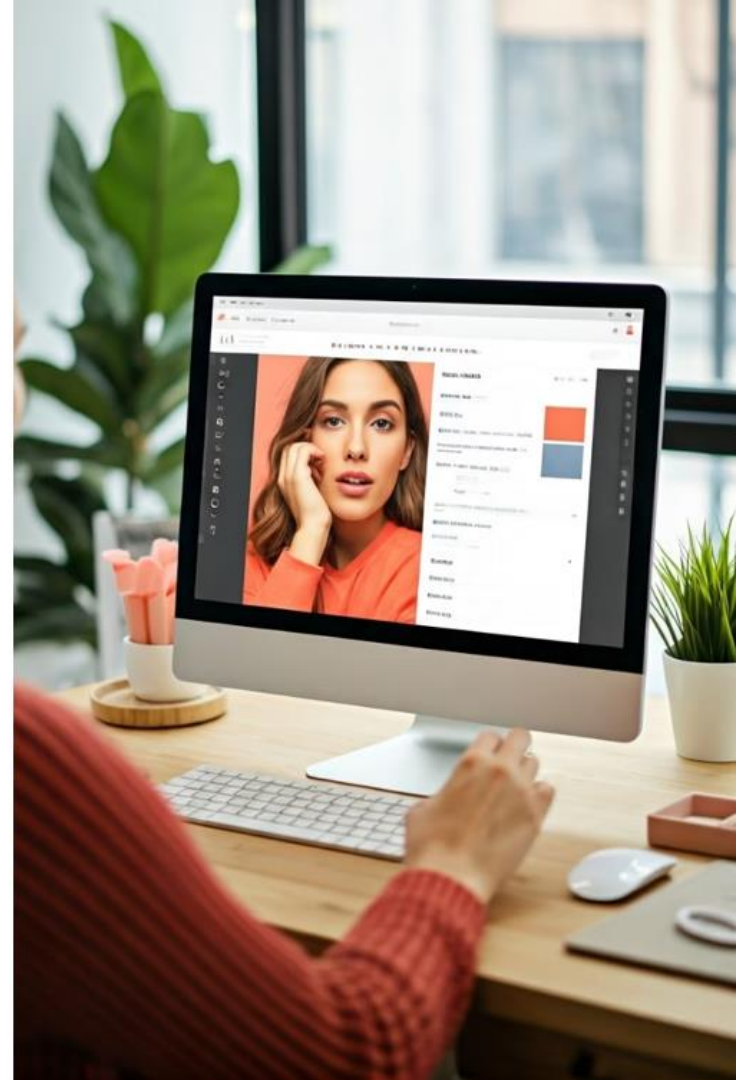
Gestión, colaboración y almacenamiento sin necesidad de infraestructura local



*"La tecnología no es un lujo para el emprendedor, es una necesidad estratégica que multiplica tu alcance"*

## Tendencias

<b>Dominio de vídeos cortos</b>	<b>TikTok, Instagram Reels y YouTube Shorts</b> lideran el formato. Clave: enganchar en los primeros 3 segundos.
<b>Calidad sobre cantidad</b>	Algoritmos <b>priorizan contenido de valor</b> : educativo, inspirador o entretenido, no solo publicaciones diarias.
<b>Mayor uso de IA</b>	Inteligencia Artificial transforma creación y gestión de contenido, personalización y automatización.
<b>Interacción saliente</b>	Marcas usan comentarios de creadores para captar nuevas audiencias, aumentando interacción y visibilidad.





# Los Consumidores Prefieren Marcas Activas

**82%**

**Consumidores prefieren**

Marcas activas en redes sociales

**3X**

**Mayor confianza**

Presencia digital constante

**65%**

**Decisiones de compra**

Influenciadas por redes

# IA: TU SOCIO INVISIBLE



## Marketing

Generación de contenidos, análisis de tendencias y personalización de ofertas



## Diseño

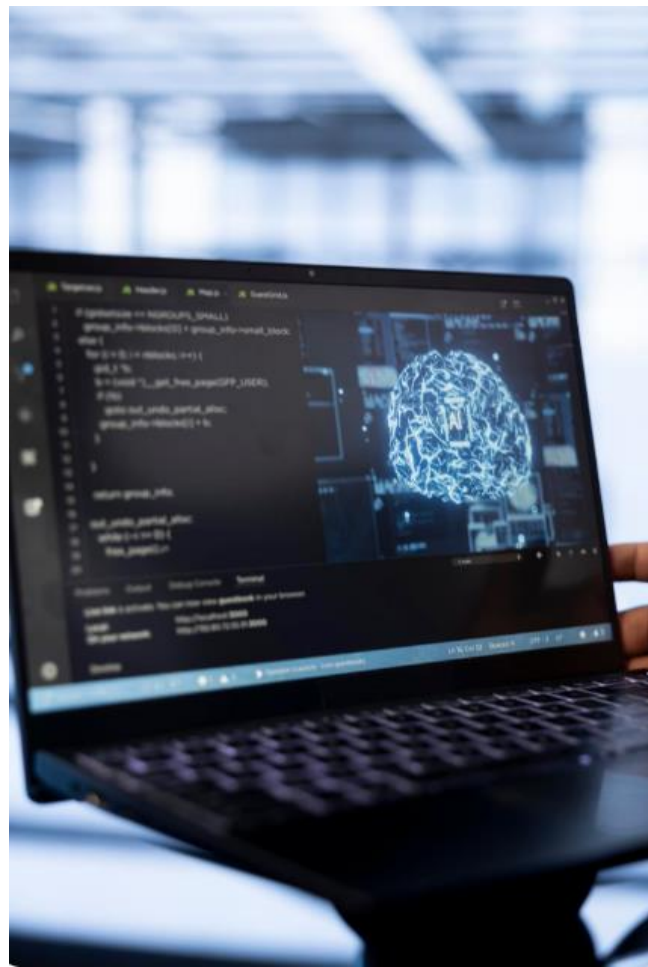
Creación de logos, etiquetas, packaging y material visual profesional



## Gestión

Automatización de respuestas, control de inventario y previsiones

***"La IA no sustituye, amplifica. Multiplica el alcance y profesionaliza lo que ya haces bien."***



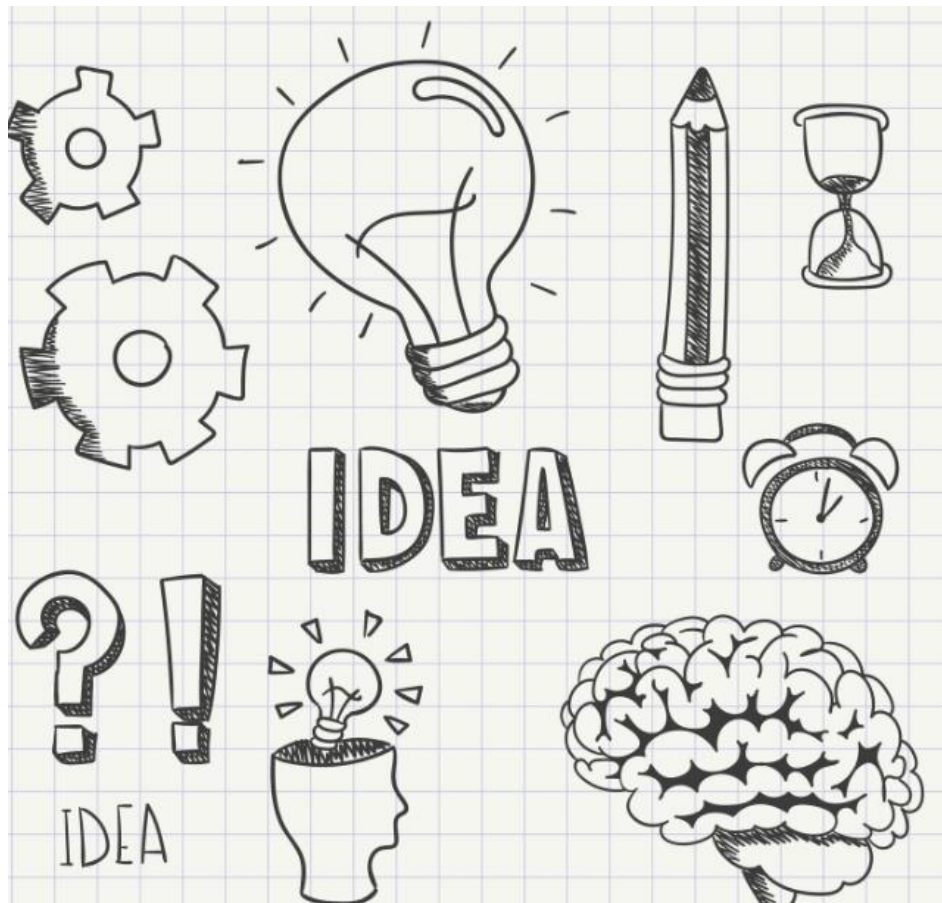
Herramienta	Para qué sirve	Por qué usarla
ChatGPT	Crear textos, planes, estrategias, emails, scripts	Muy flexible, excelente para creatividad y negocio
Perplexity	Buscar información actual, análisis de mercado, investigación	Respuestas con fuentes, ideal para validar ideas
Google Gemini	Texto, imágenes, data analysis, ideas + Google ecosystem	Buena integración con Google Workspace
Canva AI	Logos, presentaciones, anuncios, reels	Fácil, rápido, plantillas profesionales
Midjourney	Visuales realistas, productos, branding	Alta creatividad visual
Notion AI	Resúmenes, documentación, SOPs, gestión de proyectos	Ideal para planes y documentación interna
Zapier / Make	Conectar apps y automatizar tareas	Ahorra horas semanales en tareas repetitivas
HubSpot AI	Emails, automatización, gestión de leads	Centraliza ventas y marketing
ManyChat / Botpress	Chatbots para WhatsApp, Instagram, web	Soporte 24/7, genera leads y ventas
Excel + IA / QuickBooks	Reportes, proyecciones, análisis financiero	Reduce errores, mejora decisiones financieras

# PASO 1: DEFINE TU IDEA EN UNA FRASE

- ✓ Si no puedes explicarla de forma clara y breve, aún no está lista
- ✓ Debe responder a: ¿Qué? ¿Para quién? ¿Qué problema resuelve?
- ✓ Evita términos técnicos y céntrate en el valor diferencial

## Ejemplos:

*"Producimos mermeladas artesanales con frutas silvestres locales para consumidores que valoran lo auténtico y sostenible"*





# El Valor

- Teniendo en cuenta nuestro producto o servicio, **concretar:**
  - **Visión:** Para qué existe este producto en el mercado, cuál es su verdadera razón de ser.
  - **USP:** la propuesta única de valor, es decir: Qué es lo **que proporciona nuestro producto de forma diferencial** en el mercado...
    - **Mitigando** las **frustraciones** de nuestros clientes
    - **Aumentando** sus **satisfacciones**

Con **Frases** que verbalizan lo que ofrecemos y por qué lo ofrecemos.

Hay que hablar simple y **que te pueda entender un niño de 6 años.**

# PASO 2: ELABORA UN PLAN DE EMPRESA SÓLIDO

- 🎯 Modelo de negocio: cómo vas a crear, entregar y capturar valor
- 👥 Propuesta de valor: qué problema resuelves y para quién
- 📈 Objetivos SMART: específicos, medibles, alcanzables, relevantes y temporales






## Consejo práctico:

Utiliza el Business Model Canvas para visualizar todos los componentes de tu modelo de negocio en una sola página





# PASO 3: ANALIZA EL MERCADO

-  Identifica a tu cliente ideal: edad, ubicación, hábitos, valores y necesidades
-  Estudia a tu competencia: directa, indirecta y productos sustitutos
-  Analiza tendencias: ¿Qué está creciendo? ¿Qué está cambiando?

## Consejo práctico:

Realiza 10 entrevistas con potenciales clientes antes de lanzar tu producto o servicio. La información que obtendrás es oro puro.



## Audiencia

Verifica tus **buyer personas** y estudia a tu público objetivo para **identificar con quién deseas interactuar**. También investiga sus hábitos de consumo en línea, lo que te ayudará a comunicarte de mejor manera

El buyer persona en social media es la **representación ficticia del cliente ideal de una empresa en el entorno digital**.

Se basa en datos reales del público Objetivo y ayuda a comprender de manera más profunda a la audiencia presente en las plataformas de redes sociales.



# NUEVOS GRUPOS DE CONSUMIDORES

## ANTES

Se clasificaban por sexo, edad, capacidad económica, estudios,...



### Prince Charles

- Male
- Born in 1948
- Raised in the UK
- Married twice
- Lives in a castle
- Wealthy & famous



### Ozzy Osbourne

- Male
- Born in 1948
- Raised in the UK
- Married twice
- Lives in a castle
- Wealthy & famous



# PASO 4: REVISA LA VIABILIDAD FINANCIERA

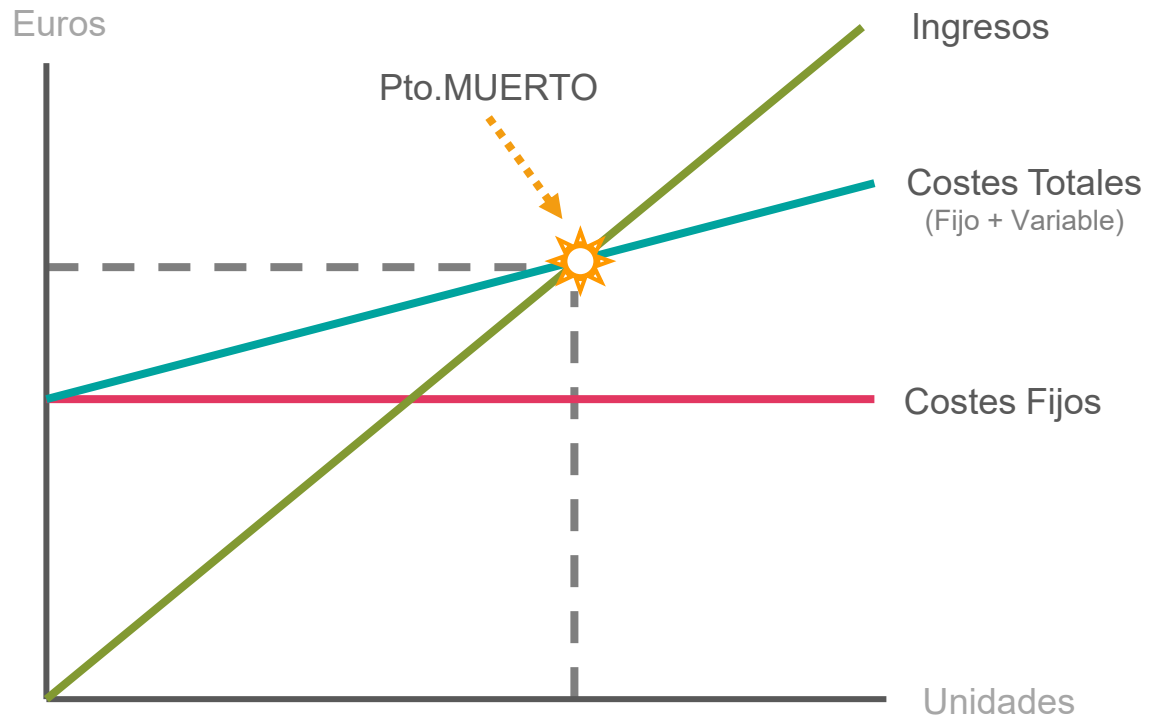
- ✓ Identifica todos los costes: iniciales, fijos y variables
- ✓ Calcula tu punto de equilibrio y el tiempo para alcanzarlo
- ✓ Establece márgenes realistas y competitivos

## Métricas clave a calcular:

- 📈 ROI (Retorno de la Inversión)
- 🏗️ Margen de contribución por producto/servicio
- 💰 Flujo de caja mensual proyectado



# EL PUNTO MUERTO



# PASO 5: CONSTRUYE TU PRESENCIA DIGITAL

## 1 Establece tu base digital

Google Business Profile + WhatsApp Business + 1 red social principal

## 2 Crea contenido de valor

Fotos de calidad, historias auténticas y conocimiento útil

## 3 Establece un canal de venta

Desde formularios simples hasta tiendas online completas



# WhatsApp Business para Ventas



Canal directo y efectivo para empresarios

Convierte conversaciones en ventas reales

- **Perfil de la empresa.** Cuando un usuario contacta con una empresa a través de WhatsApp puede acceder a su perfil. En este se recoge información básica del negocio, como dirección, horario de atención al cliente, descripción de la empresa o página web.
- **Respuestas rápidas.** Da la opción de crear y guardar respuestas rápidas para preguntas frecuentes, lo que te permite reducir los tiempos de respuesta.
- **Mensajes automáticos.** Te permite automatizar mensajes recurrentes, como mensajes de bienvenida cuando un cliente escribe por primera vez.
- **Etiquetas.** Las empresas pueden etiquetar y organizar sus conversaciones dependiendo de su estado (pendiente, en proceso, completado, etc.) o del tipo de consulta.
- **Catálogo de productos.** Ofrece la posibilidad de crear un catálogo de productos y mostrarlos de forma organizada en este canal.

# El Poder de la Comunicación Instantánea

**90%**

**Mensajes leídos**

En menos de 3 minutos

**3min**

**Tiempo respuesta**

Comunicación inmediata

**100%**

**Alcance directo**

Sin algoritmos limitantes



# Configuración Esencial para Vender

## 1 Perfil profesional completo

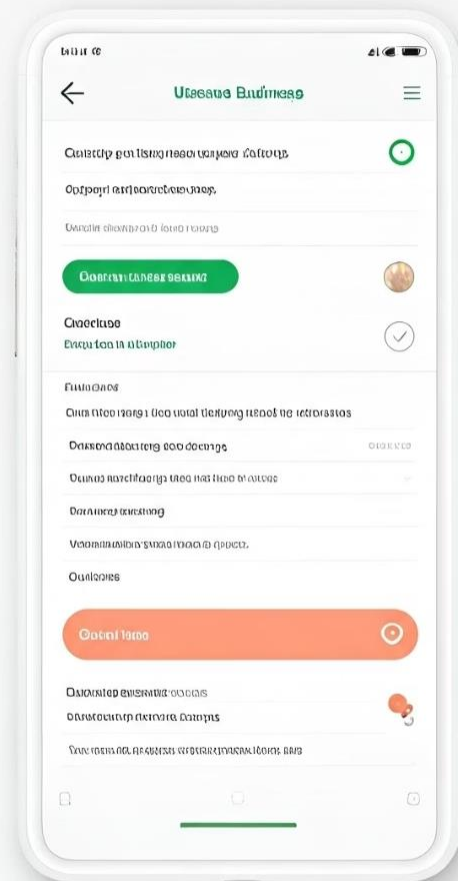
Logo, descripción, horarios de atención

## 2 Catálogo de productos

Fotos, precios, descripciones atractivas

## 3 Mensajes automáticos

Bienvenida, ausencia, respuestas frecuentes



# PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIACIÓN



## 3 F's

Friends, Family & Fools



## AYUDAS Y SUBV. PÚBLICAS

Regionales, Nacionales, Europeas



## RECURSOS PROPIOS

Aportaciones de socios, Autofinanciación...



## MERCADO DE CAPITALES

Inv. Informales, Soc. Cap. Riesgo



## MERCADO PRIVADO DE DEUDA

Entidades financieras



## CLIENTES/PROVEEDORES

# FORMAS JURÍDICAS DE LA EMPRESA



Una de las decisiones que debemos adoptar ahora, tras estudiar el Plan de empresa y analizar su viabilidad, es la forma jurídica a adoptar.

- ✓ Tipo de actividad a ejercer
- ✓ Número de emprendedores
- ✓ Responsabilidad de los emprendedores
- ✓ Necesidades económicas del proyecto
- ✓ Aspectos fiscales

ASPECTOS  
FUNDAMENTALES



# FORMAS JURÍDICAS DE LA EMPRESA

FORMA JURIDICA	Mínimo de socios	Responsabilidad	Capital mínimo	Impuestos
Empresa individual	Un socio	Ilimitada	No hay	IRPF (% crece al ganar más)
Comunidad de Bienes	2	Ilimitada	No hay	IRPF (% crece al ganar más)
Sociedad Limitada	1	Limitada a las aportaciones	3.000 €	IS (% fijo)
Sociedad Anónima	1	Limitada a las aportaciones	60.000 €	IS (% fijo)
Sociedad Cooperativa	Depende del tipo	Limitada a las aportaciones	Depende del tipo	IS (% fijo)

Charla



Ayora  
Teatro Regio

Transforma la teua idea en un  
negoci global

26.11.2025 (10:00h)



Centro Europeo de  
Empresas e Innovación  
de Valencia



Diputació  
de València

Desenvolupament  
Territorial Sostenible