



## TALLER PARA LA ELABORACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO (MÉTODO PEMO)

**Martes 24 de Noviembre de 2015, 10:00 hs.**

**Lugar:** Nave Universitaria. Salón Azul

**Taller Gratuito y cupos limitados** (se requiere inscripción previa)

**Dirigido a:** investigadores, personal de apoyo, vinculadores e interesados en generar nuevas competencias tecnológicas -especialmente a través de la herramienta **PICT Start Up-** que quieran focalizar y determinar su mercado objetivo.

### INSCRIPCIONES

A través del link:

<http://sid.uncu.edu.ar/sid/inscripcion-a-taller-para-la-elaboracion-del-estudio-de-mercado-metodo-pemo/>

### TEMARIO:

El taller apunta a introducir y a desarrollar la metodología PEMO (Primer Estudio de Mercado Objetivo) diseñada para que los emprendimientos puedan focalizarse en una segmentación de clientes con una base objetiva y rigurosa. Esto facilitará la presentación del Estudio de Mercado requerido para aplicar a los financiamientos a la categoría PICT Start Up del FONCyT.

- De la Idea a una rentable realidad: Detección de oportunidades. Curiosidad científica vs Oportunidad de negocio. Concepto de Propuesta de Valor.
- 2. Elaboración de Estudio de Mercado. Determinación de Mercado Objetivo. Técnicas de focalización y segmentación. Conceptos de Valor agregado y Permeabilidad.
- 3. Estudios de casos basados en proyectos reales de los participantes.

Permite desarrollar de manera conceptual y práctica la técnica, orientada a cada emprendimiento presentado y/o caso de estudio, con el que el desarrollador puede sentirse mucho más seguro del segmento de clientes que debe enfocar y el mensaje comercial que deberá transmitir.

- ¿Cuáles son los parámetros de valor agregado que le puedo proporcionar al cliente?
- ¿Qué tan permeable es el cliente a mi producto o servicio?
- ¿Cómo resuelvo problemas y necesidades de los clientes de manera que sea mucho más fácil vender?
- ¿Cómo determino una lista de 20 potenciales clientes que pueda enfocar en un plan de acción?
- ¿Cuál es el plan de acción que puedo seguir una vez focalizados los clientes?



## **PROGRAMA:** Martes 24 de Noviembre

10:00 – 10:15 – Recepción / Acreditación

10:15 – 10:45 – Presentación de la herramienta Start Up a cargo de personal de FONCyT

10:45 – 11:00: Receso – Café

11:00 – 13:00: Primera sesión del taller: Conceptos básicos e introducción al Método PEMO.

13:00 – 14:00: Almuerzo

14:00 – 17:00: Segunda sesión del taller: Método PEMO. Análisis y discusión de casos

### **CAPACITADORES:**

**Jorge Osvaldo Blackhall:** Médico Veterinario, PhD en virología. Director de Evaluación en el FONCyT, Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCYT). Docente en la carrera de Biotecnología de la Universidad Nacional de Quilmes.

**Jose Pablo Dapena:** Capacita y asesora a emprendedores, vendedores y empresas, desarrollando un espacio donde se comentan las dificultades de los mismos. Dirige y coordina las actividades de emprendedores de la Universidad del CEMA en lo que respecta a los programas BA Emprende, Sepyme y Ministerio de Ciencia y Tecnología. Coordina la Feria anual de emprendedores en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Es profesor de economía y sus intereses están puestos en la creación de valor y en las técnicas de proyección de ventas. Es profesor en el programa Edem de Inicia