

GOBIERNO DE NAVARRA

ECONOMÍA, HACIENDA, INDUSTRIA Y EMPLEO

CULTURA, TURISMO Y RELACIONES INSTITUCIONALES

PRESIDENCIA, JUSTICIA E INTERIOR

EDUCACION

DESARROLLO RURAL, MEDIO AMBIENTE, Y ADMINISTRACIÓN LOCAL

SALUD

POLÍTICAS SOCIALES

FOMENTO

SEGURIDAD Y EMERGENCIAS

Un nuevo programa ayuda a las empresas incipientes a ajustar los procesos de ventas a sus necesidades

Desarrollado por CEIN, está dirigido a proyectos y empresas innovadoras participantes en los programas de asesoramiento de la sociedad pública

Viernes, 28 de noviembre de 2014

La sociedad pública Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (CEIN) ha puesto en marcha un programa pionero que permite adaptar el proceso de ventas a la situación real y necesidades de las empresas innovadoras emergentes (start up).

El programa #CEINStartupSales, de orientación práctica, está dirigido a los proyectos participantes en "Acción Impulso Emprendedor" y a las empresas instaladas en los Viveros de Innovación CEIN, a quienes ayudará a acelerar sus procesos de venta.

El elemento diferencial de #CEINStartupSales es que aborda todos los aspectos del proceso de ventas en la fase de lanzamiento de una de una start-up, que difiere del proceso de ventas planificado en las empresas consolidadas. Además, el método utilizado se basa en el modelo LeanStartup, cuyo principio es el ajuste permanente del modelo de negocio según las reglas del mercado, tratando de reducir el riesgo y optimizando recursos y tiempos de respuesta al cliente.

El programa busca que los participantes aprendan a definir una estrategia de ventas adecuada para que su producto o servicio sea introducido en el mercado de la forma más eficiente, diseñando un proceso de ventas escalable y replicable. De esta manera, se refuerza el proceso de aceleración y escalado que CEIN lleva a cabo con los participantes en "Acción Impulso Emprendedor" y las empresas instaladas en sus Viveros de Innovación.

#CEINStartupSales es una acción financiada por Gobierno de Navarra que cuenta con la colaboración de los expertos Mario López de Ávila, José Antonio de Miguel, Gustavo Bermejo y Carlos Romero. En ella se combina la experiencia de CEIN con seis sesiones de trabajo de aplicación inmediata en el proceso de venta de las empresas participantes.