

**JORNADA**

# Revisando el modelo de negocio de los despachos profesionales

**PROGRAMA**

- Introducción. Una visión global del sector y sus retos
- Segmentos de clientes: segmentación de mercado o grupo de personas a los que vamos a venderles nuestros servicios.
- Propuesta de valor: características y beneficios que se encargan de crear valor para cada uno de esos segmentos. En esta parte se debe profundizar en qué es lo que ofreces a tus clientes y por qué van a comprarlo.
- Canales: medios a través de los que te vas a comunicar y vas a hacer llegar tu propuesta de valor al cliente.
- Relación con el cliente: tipo de relación entre tu firma y el cliente.
- Fuente de ingresos: ¿de dónde va a llegar los ingresos de nuestra firma? ¿Cómo se va a generar el beneficio?
- Recursos clave: los recursos más importantes para que todo lo anterior funcione.
- Actividades clave: si hay recursos clave, también tiene que haber actividades claves. ¿Cuáles son las actividades sin las que tu negocio moriría?
- Socios clave: colaboradores y personas que son claves para que tu firma perdure y crezca.
- Estructura de costes: el análisis y desglose de los gastos que va a tener nuestra firma continuaran siendo muy importantes identificarlos y saberlos gestionar

**PONENTE**

**D. Jordi Amado Guirado**

*Socio director de AMADO CONSULTORES*

-----  
(\*Si desea que el Ponente tenga de antemano alguna cuestión para abordarla el día de la ponencia la puede remitir antes del 23/09/19 al e-mail: [marketing@aedaf.es](mailto:marketing@aedaf.es)



**ORGANIZA:**

AEDAF Demarcación Territorial  
Valencia-Castellón

**COLABORA:**

Amado Consultores

**LUGAR:**

SEDE AEDAF , c/ Paz nº 35  
VALENCIA

**FECHA Y HORA:**

26 de septiembre de 2019  
16,30 – 18,30 horas

**INSCRIPCIÓN EN PÁGINA WEB:**

Asociados: 00 €  
Colaboradores: 00 €  
Amado Consultores: 00 €

**Aforo limitado. Se reservará por riguroso orden de inscripción.**

Es necesaria la inscripción previa. Las bajas en los cursos deberán comunicarse por escrito al correo electrónico: [marketing@aedaf.es](mailto:marketing@aedaf.es) antes de las 24 horas antes de su inicio. Transcurrido dicho plazo cualquier anulación no dará derecho a la devolución del importe de la inscripción abonada.