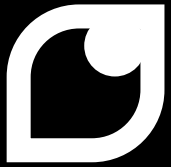


Presentación



MÉTODO DE ANÁLISIS Piramidal

NEAAC

Negocio Activo

 spot
agencia de marketing &
crecimiento empresarial

MÉTODO “NEAC”



Para qué sirve el método NEAC?

Al comienzo de una idea o negocio tendremos que tener presente qué tipo de rentabilidad queremos a futuro y así poder tomar la decisión estratégica más adecuada.

Tener un plan estratégico es fundamental para el buen desarrollo de la idea o negocio, sobre todo para la futura rentabilidad de nuestra inversión. Siguiendo una metodología y un plan de desarrollo adecuado, podremos garantizar que nuestra inversión disfrute de salud para convertirse en una renta a futuro.

En el método NEAC debemos realizar varias fases, así de este modo podemos ver el proceso de crecimiento y detectar incidencias por mal implantación del método.

Las fases NEAC son:

- Idea o Negocio
- Crear la diferencia
- Crear nuevo mercado
- Crear oportunidad
- Crear renta fija de mercado
- Desarrollo de mercado y renta fija

Nunca rechazar un negocio por no escuchar!

Definición

El método NEAC es una herramienta estratégica con la que podremos diseñar estrategias para la creación de fases desde una idea o negocio y convertir nuestra inversión en una renta fija. Es muy útil para elaborar nuevos negocios, tu plan de negocio, plan estratégico, plan de marketing e incluso financiero.

La forma de implantar el método NEAC es cómo diferenciarme de los demás.

En cada fase tenemos que analizar los movimientos con el objetivo final muy claro y sobre la inversión inicial.

1º Idea o negocio

El inicio del método NEAC pasa por la creación de una idea, nuevo negocio o nueva línea de comercio en tu negocio actual para que así pueda afectar al nuevo plan estratégico.



2º Crear la diferencia

Un factor de fracaso es ser igual que nuestra competencia. Este caso nos hace frenar comercial y económica-mente en nuestros proyectos. A priori, cuando comenzamos un nuevo negocio no creemos que la competencia o el ser igual que los demás pueda influir mucho y utilizamos la típica frase "cada uno con su suerte", sin darnos cuenta que así no protegemos nuestra inversión y mucho menos nuestro objetivo a futuro. No debemos olvidar a la competencia y marcar la diferencia que afecte favorablemente a nuestra idea o negocio.



3º Crear nuevo mercado

En un mercado saturado y lleno de productos o servicios similares la porción del pastel es muy reñida. Tendremos que realizar un estudio sobre nuestra nueva diferencia y así poder crear un mercado ajustado, crear unas necesidades dando preferencias a las marcadas con nuestra diferencia en los mercados. Cuanto mayor creemos la diferencia, mayor serán las necesidades, preferencias en el actual mercado y lejanía con la competencia. Tu idea o empresa no se verá afectada por el mercado actual, pues actúa en un mercado paralelo.

4º Crear oportunidad

Cada sector es un mundo, por eso nuestra idea tiene que ser un universo lleno de oportunidades. Cuando creamos una diferencia clara tenemos miles de oportunidades en el mercado siempre marcada por los tiempos que nosotros mismos instalemos. Escogiendo la definición real de oportunidad, oportunitas del latín, hace referencia a lo conveniente de un contexto y a la confluencia de un espacio y un periodo temporal apropiada para obtener un provecho o cumplir un objetivo. Las oportunidades, por tanto, son los instantes o plazos que resultan propios para realizar una acción.

5° Crear renta fija de mercado

Cuando hablamos de renta fija, sin duda estamos detrás de una inversión, económica, de tiempo, desarrollo, ideas, etc... Pero siempre pensando en el menor riesgo posible. Un nuevo negocio no conlleva un riesgo menor, puesto que la inversión se está realizando sin ningún tipo de garantía o valor asegurado.

Pensando que nuestro dinero lo invertimos en nosotros mismos, tendremos que crear una base donde se rentabilice de forma que con nuestra actuación o sin ella, el valor de crecimiento siempre sea favorable para nuestro beneficio. Un mercado marcado por la diferencia, creando nosotros nuestras propias oportunidades, en un mercado que nos generará una renta fija con valor añadido.

6° Desarrollo de mercado y renta fija

El mercado creado por nosotros se convierte en activos de los cuales según las estrategias que diseñemos tanto comerciales como financieras, podrán darnos una rentabilidad fija y marcada por los tiempos activos.

A cambio de prestar su plataforma como empresa, el mercado recibe un interés con la diferencia, oportunidad y un mercado fijo y determinado por los tiempos marcados en nuestras estrategias.



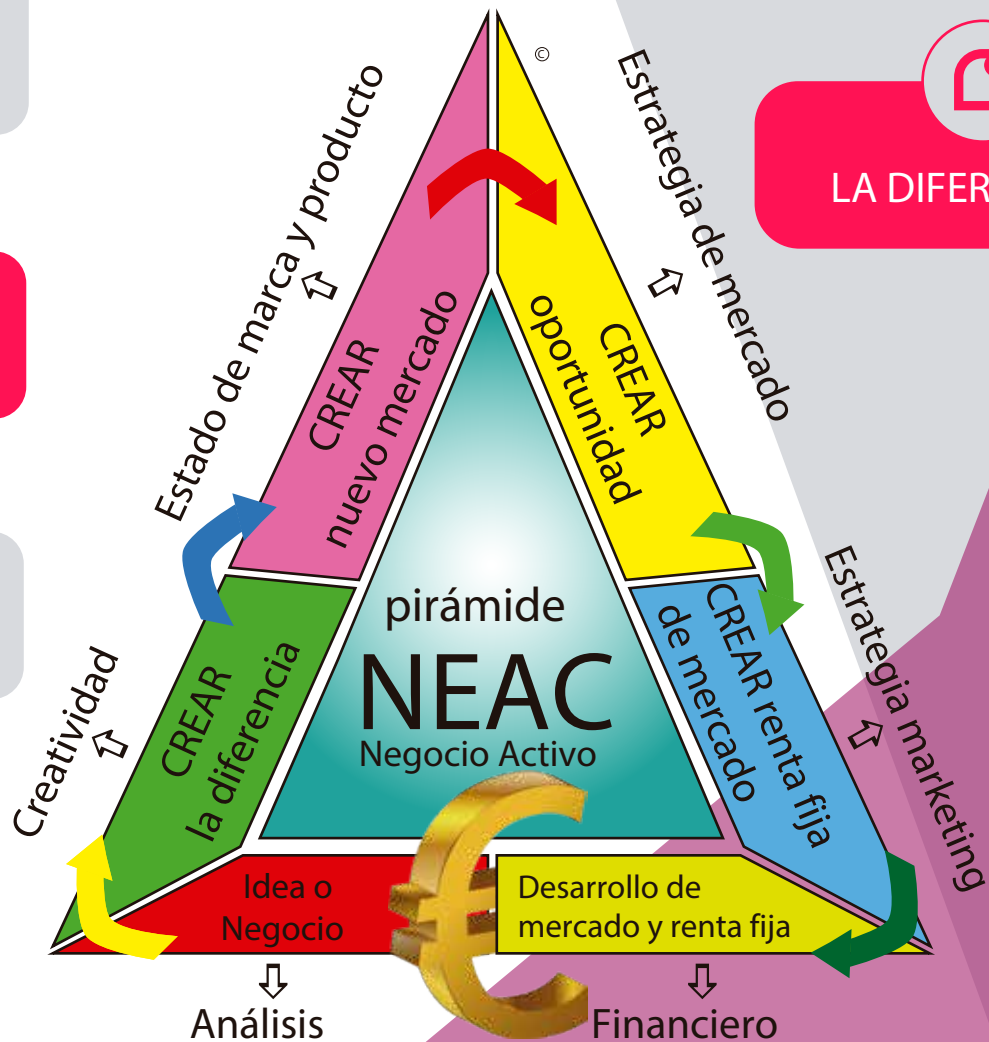
ANÁLISIS PIRAMIDAL | NEAC

UNA IDEA

LA DIFERENCIA

UNA OPORTUNIDAD

TU NEGOCIO





Ventajas de implantar el método **NEAC**

Si te preguntas,

Mi empresa obtiene beneficios si yo no estoy al frente o a diario?

NECESITAS ANÁLISIS **NEAC**

La principal ventaja del método NEAC es convertir tu idea o negocio en un activo principal para tu inversión. Que tu negocio o idea te genere una renta económica, aplicando los seis pasos de la pirámide NEAC, analizando cada situación que presente el mercado. Obtener de tu mercado una renta fija de una idea o negocio no es nada fácil.

Todo lo comentado anteriormente, forman las ventajas de implantar el método NEAC en tu empresa o idea y convertidas en una formula rentable para tu inversión.

El activo.

Una idea o negocio

El activo es nuestra idea o negocio convertido en derechos de cobro por servicios prestados o venta de productos a clientes.

También, incluiremos aquellos de los que se espera obtener un beneficio económico en el futuro.

VENTAJA
DEL MÉTODO
NEAC

Crear un mercado que
te genere
una renta fija



Quién puede implantar
o analizar el
método

NEAC?



CENTRO DE NEGOCIOS
PARA
EMPRENDEDORES Y
EMPRESAS INTERESADAS
EN REALIZAR ANÁLISIS
NEAC

 **spot**

newspot.es

644 877 460

web@newspot.es

Al ser un sistema de análisis registrado, para poder realizar un análisis adecuado e implantar el método, debería ser una persona con la certificación “**Analysis Technician NEAC**”

En Spot Empresas disponemos de Técnicos Analistas especializados para informar al emprendedor o a cualquier empresa ya implantada en el mercado.

La certificación “Analysis Technician Neac” solo la podrán acreditar los centros autorizados por SPOT-MASM.

ANÁLISIS PIRAMIDAL | NEAC

Autor del Método NEAC
Miguel Ángel Salvador

Sistema de Análisis Registrado



newspot.es

644 877 460

web@newspot.es