



Curso Generación de Negocios Digitales

Lean Startup, nuevas tecnologías e Internet como ventaja competitiva para emprendedores

Justificación

Está ya sobradamente comprobado que los sistemas tradicionales para la puesta en marcha de un proyecto de negocio no son los adecuados, ya que lo primero a lo que debe enfrentarse un emprendedor es a una **gran incertidumbre**, partiendo de una idea hasta encontrar la forma de llegar a un modelo de negocio viable y escalable.

Con este curso se propone una metodología iterativa y sistemática que optimiza resultados y recursos llamada **Lean Startup**. Con ella se desarrolla el proyecto centrándonos en las preferencias del cliente. Se comprueba y se adapta la solución antes de desarrollar todo el “plan de empresa”. Para esto se utilizan herramientas de modelado de negocio, de cliente y de propuesta de valor basadas en canvas (lienzos) muy intuitivas y rápidas de realizar. Igualmente se usan conceptos como *producto mínimo viable*, que sirven para contrastar nuestra solución con el cliente sin la necesidad de realizar grandes inversiones, o el de *pivotar*, que se refiere a modificar de manera más a menos considerable nuestra propuesta sin perder la visión global y aprovechando lo aprendido.

Si a esta metodología, que optimiza de forma muy considerable la construcción de un nuevo producto o servicio, le añadimos conocimientos sobre un uso correcto de Internet, aprendiendo a poner en marcha y a gestionar tu propia web con Wordpress, productividad con nuevas tecnologías, control de costes, marketing y comunicación, podremos dotar de una mayor competitividad a estos nuevos proyectos y por consiguiente mejorar su esperanza de vida, que mientras en España es de solo el 10% al cabo de 5 años para Startups, en Estados Unidos es del 60% cuando se usa Lean Startup.

Objetivos

- Aprender a mejorar la competitividad en las etapas iniciales de un nuevo proyecto, donde es crítico para su supervivencia.
- Desarrollar habilidades como emprendedor en el nuevo entorno digital.

Contenidos:

- **Desarrolla tu negocio usando el Método Lean para Startups y mejora su viabilidad**
 - Canvas de modelo de negocio, empatía de cliente y propuesta de valor
 - Producto Mínimo Viable. Prototipado. Producción Ágil (Kanban y Scrum)
 - Pivotaje. Mercados. Canales. Modelos de ingresos
- **Monitorizar la evolución de tu proyecto**
 - Costes fijos y variables - Método centrado en tesorería
 - Cálculo del Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad
 - Paneles de mando
 - Cómo proyectar y actuar antes de que sea demasiado tarde
 - Márgenes comerciales
- **Aumenta tu competitividad**
 - Growth Hacking como estrategia de crecimiento
 - Presencia online práctica usando Wordpress para crear y gestionar tu propia web
 - Análisis de presencia en Internet
 - Modelo AIDA (NAICDASE)
 - ¿Cómo debe ser una web?
 - ¿Cómo debe ser un comercio electrónico?
 - ¿Para qué son las redes sociales? Cómo elegir y utilizarlas. Posibilidades de automatización.
 - Marketing online
 - Túnel de conversión

- Inbound Marketing
- SEO vs SEM
- Reputación online
- Fidelización online
- Análisis web (Google analytics)
- Herramientas de aumento de productividad. Nube. Smartphone
- Internet como fuente de aprendizaje
- Vigilancia tecnológica
- Gestión eficiente del tiempo. Timeboxing
- **Comunica eficazmente**
 - Mapas mentales para organizar ideas
 - Cómo realizar buenas presentaciones. El elevator speech
 - Diferenciación, emociones, storytelling, consejos para hablar en público
 - Taller práctico de Prezi
 - Presentación de proyectos

Metodología:

Formación eminentemente práctica donde se expondrán los principales conceptos y serán practicados en grupo por los propios alumnos. Se combinarán las clases presenciales con tutorías personales y actividades online.

El modo más efectivo de aprender estas metodologías es desde la propia experiencia. Por ello, los asistentes trabajarán durante el curso usando los mismos principios y metodologías que usan emprendedores de éxito.

Dirigido a:

Emprendedores, empresarios, directivos, responsables de desarrollo de negocio, directores de unidad, directores generales, intraempresarios, responsables de crear líneas de negocio en empresas e investigadores en departamentos de I+D. En definitiva, todas aquellas personas interesadas en desarrollar un negocio utilizando las nuevas tecnologías e Internet como ventaja competitiva.

Sobre el tutor:



Joaquín Buendía es empresario (o como diríamos ahora emprendedor, pero con algo más de experiencia), cofundador de Prevention world, portal en Internet líder a nivel mundial en el sector de la prevención de riesgos laborales, y de la consultora indeMedia, a través de la cual ayuda a otras empresas e imparte formación sobre nuevas tecnologías e Internet desde hace más de 15 años.

Estudió Ingeniería Técnica en Informática y ha recibido diversa formación de postgrado sobre gestión de empresas, internacionalización, comunicación y marketing. También es Professional Scrum Master.

Cree que la tecnología puede ser una herramienta para mejorar nuestras vidas y así poder llegar a ser más felices. Le encanta hacer deporte y, si sus rodillas se lo permiten, participar de vez en cuando en alguna carrera popular.



Duración: 4 semanas

Nº de alumnos: Grupo reducido de 10 alumnos.

Fechas:

- **1ª Semana (lunes a miércoles):**
 - 9, 10 y 11 de octubre de 16:00 a 20:30
- **2ª Semana (lunes a miércoles):**
 - 16, 17 y 18 de octubre de 16:00 a 20:30
 - 17 y 18 tutorías individuales (1 hora por alumno) de 9:00 a 14:00
- **3ª Semana (lunes a miércoles):**
 - 23, 24 y 25 de octubre de 16:00 a 20:30
 - 24 y 25 tutorías individuales (1 hora por alumno) de 9:00 a 14:00
- **4ª Semana (lunes a miércoles):**
 - 30, 31 de octubre y 2 de noviembre de 16:00 a 20:30
 - Día 31 tutorías individuales (1/2 hora por alumno) de 9:00 a 14:00

Formación grupal presencial: 54 horas / Tutorías individuales presenciales: 25 horas / Formación online + tutorías online: 20 horas / **Total horas curso: 99 horas**

Preinscripciones: Antes del día 5 de octubre de 2017

Formulario online: <http://indemedia.com/gnd>

Isabel López: ceei@ceeialbacete.com 967 61 60 00

Lugar:

CEEI Albacete

Parque Empresarial Campollano
Avenida Cuarta, número 3.
02007 Albacete

Criterios de selección:

- Tener un proyecto de reciente creación o inminente. Nueva empresa, nueva línea de negocio, I+D con un fuerte uso de nuevas tecnologías e Internet, sobre líneas de negocio ya existentes (aunque la empresa no sea de nueva creación), etc.
- Disponibilidad para asistir a todo el curso.
- Soltura con servicios básicos de Internet: Correo, Navegador, etc.