

## Curso

### Emprendimiento Digital Innovador (Virtual)

**Duración 68 horas**

#### **Objetivo general:**

Desarrollar competencias de emprendimiento a través de la creación y/o innovación de un proyecto de negocio, utilizando herramientas y metodologías con enfoque digital, para ser capaces de identificar oportunidades de mercado, validarlas a través de prototipos y generar modelos de negocio rentables que impacten positivamente a la sociedad.

#### **Beneficio:**

El participante contará con las competencias de emprendimiento suficientemente desarrolladas, que le permitan diseñar, implementar y desarrollar un proyecto de emprendimiento digital.

Contar con una organización innovadora, con productos y servicios de impacto que satisfagan las necesidades de su mercado, así como de un líder con espíritu emprendedor.

#### **Dirigido a:**

Estudiantes de pregrado con la intención de emprender sin contar necesariamente con un proyecto definido. Profesionistas o siguiente generación de empresa familiar que requieren conocimientos y competencias de emprendimiento con un enfoque digital. Emprendedores con una empresa con antigüedad máxima de 3 años de operación, que busca fortalecer las bases de su emprendimiento. Emprendedores con una empresa con antigüedad de al menos 3.5 años y máximo 5 años que desean innovar en su emprendimiento.

#### **Requisito:**

Se requieren conocimientos básicos de administración y en Microsoft Office (Hoja de cálculo, presentaciones, Word), o similares a nivel básico.

#### **Contenido:**

##### **Módulo 1 Mindset del Emprendedor Digital**

Identificar y autoanalizar la mentalidad emprendedora del participante, que permita orientar sus pensamientos y acciones para generar la pasión para proponer e implementar soluciones innovadoras, transformando la realidad y generando valor económico, social y ambiental. Considerar la importancia de la transformación digital en la sociedad y en los negocios.

#### Temario

1. Introducción al mindset del emprendedor
2. Emprendedor y Emprendedor Corporativo
3. El mindset del emprendedor digital
4. Competencias de emprendimiento

**Duración del módulo: 4 horas**

## **Módulo 2 Transformación Digital en el Emprendimiento**

Conocer el impacto de la transformación digital en la sociedad, los negocios y los emprendimientos a través de los principales desarrollos tecnológicos impulsando la transformación, la industria 4.0 y su aplicación en casos reales de negocio. Lograr hacer investigaciones formales y vigilancia tecnológica para la prospectiva estratégica y toma de decisiones.

Temario

1. Principios de Transformación Digital
2. Análisis de tecnologías y casos de negocio
3. La digitalización como habilitador del emprendimiento
4. La digitalización como producto del emprendimiento
5. Vigilancia tecnológica y prospectiva estratégica

**Duración del módulo: 8 horas**

## **Módulo 3 Identificación de oportunidades**

Proponer nuevas oportunidades de negocios a partir del contexto de su entorno, así como de sus recursos y capacidades, utilizando metodologías y herramientas de innovación formales para comprender contextos clave, de las tendencias del sector empresarial y su mercado, que permitan identificar los proyectos de mayor potencial para emprender. Utilizar herramientas digitales y de netnografía para la identificación de dichas oportunidades.

Temario

1. Exploración del entorno (detección y análisis de problemas)
2. Investigación de Mercado en Línea y Netnografía
3. Evaluación de oportunidades
4. Adaptación de oportunidades y definición de objetivos de solución

**Duración del módulo: 16 horas**

## **Módulo 4 Ideación y prototipado**

Desarrollar competencias para la generación de ideas creativas que den solución a las oportunidades detectadas, a través de técnicas, herramientas y mejores prácticas de ideación. Integrar en el proceso el desarrollo de prototipos para la exploración personal de las ideas.

Temario

1. Introducción a la etapa de ideación.
2. Técnicas y herramientas de ideación.
3. Categorización, depuración y selección de ideas.
4. Introducción a prototipos en etapas conceptuales.
5. Desarrollo de prototipos
6. Iteraciones en validaciones temprana / pruebas alpha

**Duración del módulo: 16 horas**

## **Módulo 5 Modelo de negocios**

Diseñar modelos de negocios para llevar al mercado propuestas de valor que solucionen las necesidades de un segmento de mercado definido, utilizando patrones de diferentes industrias en el contexto de una industria emergente o de reciente creación.

Temario

1. Introducción al Modelo de Negocios
2. Concepto de Negocio y propuesta de valor
3. Elementos del Modelo de Negocios.
4. Patrones de Modelo de Negocios.
5. Modelos de Negocio Digitales.

**Duración del módulo: 8 horas**

### **Módulo 6 Validación (Deseabilidad, Factibilidad, Viabilidad, y Emprendimiento Consciente)**

Realizar una adecuada investigación de mercado para validar o refutar las distintas hipótesis de problemática, perfil del cliente, solución y modelo de negocios a través de herramientas de planeación, investigación y prototipaje digital.

Temario

1. Introducción a la etapa de validación.
2. Deseabilidad, factibilidad, viabilidad y consciente .
3. Planteamiento de Hipótesis del problema, perfil del cliente, solución y modelo de negocio.
4. Diseño de experimentos, investigación de mercado y herramientas de planeación.
5. Ejecución de pretotipos y prototipos dentro del diseño de experimentos.
6. Aprendizajes, cambios e iteración.

**Duración del módulo: 12 horas**

### **Módulo 7 Búsqueda y obtención de recursos**

Desarrollar competencias para la obtención y movilización de recursos, incluyendo socios, colaboradores, aliados estratégicos, conocimiento (know-how) y financiamiento del emprendimiento.

Temario

1. Identificación de recursos requeridos para el emprendimiento.
2. Análisis del ecosistema del emprendimiento, grupos de interés (stakeholders) y fuentes de recursos.
3. Comunicación de la idea de negocio a distintos grupos de interés.
4. Tipos de inversionistas y acuerdos de inversión.
5. Valuación del emprendimiento.
6. Diseño y estructura de comunicación de la idea de negocio a inversionistas (Pitch Decks)
7. Métodos alternos de financiamiento (crowdfunding)

**Duración del módulo: 4 horas**