

"CURSO DESARROLLA TU MODELO DE NEGOCIO"

DESCRIPCIÓN

La metodología "Lean Startup" de Eric Ries para el desarrollo de nuevos negocios que, en síntesis, consiste en la aplicación del método científico a la creación y validación de nuevos proyectos, mediante sucesivas iteraciones de nuestras hipótesis de partida, que necesariamente deben ser validadas en fase de test por el mercado (o sea, nuestra cartera de clientes) antes de ser puestas en práctica masivamente. El ciclo continuo: CONSTRUIR – MEDIR – APRENDER, que permite minimizar el capital necesario para emprender y, en el peor de los casos, al menos, reduce las pérdidas derivadas de los proyectos que no alcanzan el éxito.

A su vez, se introduce la definición del modelo de negocio con la metodología Canvas de Alex Osterwalder, que de forma sencilla obliga a identificar los aspectos más importantes de todo nuevo proyecto en un folio o lienzo (canvas significa lienzo):

- La propuesta de valor que hacemos a nuestra cartera de clientes.
- La identificación de nuestra cartera de clientes y sus segmentos a los que nos vamos a dirigir.
- Relaciones y canales con los que nos dirigiremos a nuestra cartera de clientes.
- Socias/os clave.
- Las actividades y recursos clave.
- Fuentes de ingresos.

DURACIÓN

40 horas

OBJETIVOS

- Aprender a desarrollar una propuesta única de valor.
- Realizar una segmentación de mercado.
- Diseñar una estructura de costes.
- Identificar fuentes de ingreso
- Conocer las métricas para identificar el estado de negocio
- Identificar ventajas competitivas
- Identificar canales de distribución y comunicación

DESTINATARIAS

Dirigido a mujeres en edad laboral con interés en emprender y/o tengan una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.

NÚMERO DE PARTICIPANTES

Máximo 30 mujeres por provincia.

DURACIÓN

Hasta el 31 de diciembre.

CONTENIDOS

- 01 Introducción al modelo "Lean Canvas"
- 02 El Modelo de negocio
- 03 Desarrollo de la cartera de clientes
- 04 Propuesta de valor
- 05 El arquetipo de las y los clientes.
- 06 Tipos de mercados
- 07 Canales
- 08 Relaciones con las y los clientes
- 09 Modelo de ingresos
- 10 Asociaciones
- 11 Recursos, actividades y costes

METODOLOGÍA

Las acciones formativas serán impartidas a través de una plataforma de formación por docentes con amplia experiencia profesional.

De forma paralela a la acción formativa, se orientará, acompañará y mentorizará a cada una de las mujeres participantes de forma individualizada.