

# Creacion de empresas para emprendedores

Modalidad: curso e-Learning Duración: 8 horas

Categorías: Administración y gestión

## OBJETIVOS

- Aprender a desarrollar y validar una idea de negocio
- Conocer las mejores practicas para la definicion de una estrategia de negocios solida
- Desarrollar habilidades para la gestion efectiva de recursos, incluyendo finanzas, marketing y personal
- Aprender a identificar y superar los desafios que enfrentan los emprendedores
- Desarrollar habilidades para la toma de decisiones informadas y el riesgo calculado
- Aprender a crear y mantener relaciones efectivas con proveedores, socios y otros stakeholders clave

## CONTENIDOS

### UNIDAD - EL EMPRENDEDOR Y LA IDEA DE NEGOCIO

- La figura del emprendedor
- La idea de negocio
- Trabajar sobre la idea
- Validacion de la idea
- Descubrir al cliente
- Validacion del cliente
- Construccion de la empresa

### UNIDAD - EL METODO LEAN STARTUP

- Paso 1: Crear
- Paso 2: Medir
- Paso 3: Aprender

### UNIDAD - EL MODELO Y EL PLAN DE NEGOCIOS

- Modelo CANVAS
- Ejemplo de Modelo Canvas
- Los nuevos modelos de negocio de la era digital

- El plan de negocio
- Elaboracion del plan de negocios

## **UNIDAD - EL PLAN DE EMPRESA**

- El plan de empresa
- Objetivos del plan
- Fases para la elaboracion del plan
- Elaboracion del plan de empresa
- Introduccion
- Promotores del plan
- La estructura organizativa de la empresa
- Descripcion de los productos/servicios
- Plan de produccion
- Organizacion y recursos humanos
- Plan de inversiones
- Prevision de la cuenta de resultados
- Valoracion del riesgo

## **UNIDAD - COMO CREAR UN PRODUCTO CON DESIGN THINKING**

- Empatizar
- Mapa de empatia
- Ejemplo de mapa de empatia
- Definir
- Errores comunes en la definicion del problema
- Idear
- Prototipar
- Herramientas de prototipado
- Validar o testear

## **UNIDAD - EL MERCADO**

- Analisis del entorno
- Los competidores y el entorno competitivo
- Mercado Meta
- Segmentacion del mercado
- Enfoques de segmentacion del mercado
- Pasos para realizar una segmentacion de mercado

- Errores que debemos evitar al segmentar
- Ejemplos de segmentacion de mercado

## **UNIDAD - LA DISTRIBUCION COMERCIAL**

- Clasificacion de los canales
- Estructura del canal de distribucion
- Franquicias
- Ubicacion del establecimiento comercial
- Area comercial
- Estudio de la ubicacion

## **UNIDAD - PROMOCION Y COMUNICACION**

- Mezcla promocional
- La marca
- Construir una marca
- La experiencia cliente desde la perspectiva de la marca
- El posicionamiento de la marca
- Como construir el posicionamiento

## **UNIDAD - EL PLAN DE MARKETING**

- Cadena de valor
- Diagnostico de la empresa
- Analisis DAFO
- Ejemplo de analisis DAFO
- Elaboracion de un plan de marketing

## **UNIDAD - LA FINANCIACION DEL PROYECTO**

- Las 3F (family, friends, fools)
- El Bootstrapping
- Ajustarse al modelo de bootstrapping
- La captacion de socios
- Financiacion a traves de una entidad financiera
- Financiacion a corto plazo
- Creditos comerciales y aplazamientos de pago
- Polizas de credito.

- Negociacion de efectos comerciales
- Factoring
- Financiacion a largo plazo
- Analisis de Credito
- Como deciden las entidades financieras otorgar o no financiacion
- Crowdfunding
- El capital riesgo o Venture capital
- Tipos de capital riesgo
- Proyectos que atraen o no atraen inversiones
- Pasos para conseguir capital riesgo
- Documento de oferta final
- La negociacion con los inversores
- El arte de la presentacion
- Los aspectos psicologicos de la presentacion
- Los procedimientos legales
- La incorporacion del inversor
- Que hacer despues de la inversion

## **UNIDAD - CASOS PRACTICOS EMPRESARIALES**

## **UNIDAD - ANEXOS**