

Curso II:



NOMBRE DEL CURSO	Herramientas y conceptos clave para emprender
CANTIDAD DE MÓDULOS	9
SPEAKERS	Patricio Mansilla CEO RetailCompass & Emprendedor Endeavor Cristóbal della Maggiora CEO Betterfly & Emprendedor Endeavor Juan José Besa CEO Wholemeaning & Emprendedor Endeavor Sebastián O'Ryan CEO Co-Work LatAm & Emprendedor Endeavor
HORAS A DESTINAR	0.5 HRS

OBJETIVOS DEL CURSO

Capacitar a los participantes en el proceso de desarrollo y evolución de ideas innovadoras, así como en la identificación y aplicación de estrategias y herramientas esenciales para el éxito de un emprendimiento en diversas industrias tecnológicas. Al finalizar el curso, los participantes estarán equipados con un amplio conocimiento y habilidades prácticas para enfrentar los desafíos y oportunidades del emprendimiento en un mundo tecnológico en constante evolución.

MÓDULOS DEL CURSO

Nombre	Speaker
Ciclo del desarrollo de ideas innovadoras	Cristóbal della Maggiora
Etapas en la evolución de un emprendimiento	Cristóbal della Maggiora
Características de las industrias tecnológicas: Fintech, Biotech, Healthtech, etc.	Patricio Mansilla
Características de las industrias tecnológicas: Smart City, Saas, Mining, Edtech, etc.	Patricio Mansilla
Nuevas tecnologías para la escalabilidad: blockchain, AI, machine learning, Big Data, robótica, etc.	Juan José Besa
Formulación de una propuesta de valor	Sebastián O'Ryan

Metodologías Ágiles: Business Model Canvas, Lean Canvas, Design Thinking, SCRUM	Sebastián O'Ryan
Metodologías Ágiles: Lean Startup, Design Thinking	Juan José Besa
Modelos de negocio y validación del mercado: Pilotos, Productos mínimos viables y Tracción.	Juan José Besa

RESUMEN EJECUTIVO DEL CURSO

La innovación. **Es ideal trabajar en equipo para poder potenciar este concepto.** Hay cuatro etapas para las ideas innovadoras. Primero: conocer el problema que se quiere resolver. Segundo: conjunto de ideas que pueden servir para resolver este problema. Tercero: Validación de estas ideas. Cuarta: Adaptación de estas ideas en el mercado.

Las startups pasan por 5 etapas. Primero cuando empieza a surgir la idea. Segundo cuando el producto o servicio toma forma en el mercado. Tercero es cuando el modelo de negocios se consolida. Luego viene la etapa de crecimiento, cuando el negocio progresa de manera sostenible gracias a su modelo de negocio probado y mejorado. Y por último viene la expansión, donde tal como dice el nombre, la empresa busca otros mercados a nivel nacional e internacional.

Propuesta de valor: Es la **estrategia que siguen los negocios para diferenciarse de su competencia**, y así ser preferidos por sus clientes. Esta tiene que ser bien comunicada para que el cliente lo prefiera por sobre sus competidores.

Existen varias formas de armar un modelo de negocios. Las dos más comunes son **Business Model Canvas** y **Lean Canvas**. Además, para las startups, una parte clave es probar sus productos una y otra vez. Para ello, hay 3 metodologías comunes para hacerlo: **Lean Startup**, **Design Thinking** y **Scrum**.

Para que una Startup crezca y se mantenga con el tiempo, tiene que enamorarse del problema y no de la solución. Esto quiere decir que tienen que ir **mejorando constantemente según los feedbacks de los clientes el producto y/o servicio que se ofrece**. Todo esto mediante tracción, una métrica que demuestra que el producto o servicio efectivamente está siendo adoptado por los clientes.

Proyecto apoyado por

