

# Lean Business Emprendedores

Innovar para crecer

---

Programa Para  
*Emprendedores*

## Módulo 1- Enfoque de ideas

En este módulo aprenderás a desarrollar **tu idea de negocio** conociendo metodologías para validarla en el mercado.

Serás participante en todo el proceso de aprendizaje a través de **divertidas actividades experienciales**, donde trabajarás en grupo sobre el nuevo enfoque de tu proyecto empresarial y la definición de un modelo de negocio innovador.

Este módulo tendrá lugar en una sesión de asesoramiento dirigido y personalizado de **5 horas de duración**.

**La sesión de trabajo será en grupos de máximo 5 proyectos.**

### Programación:

1. Introducción al concepto de modelo de negocio
2. Lienzo Canvas de Alex Osterwalder
3. Los 9 módulos del lienzo estratégico:
  - Segmento de clientes

- Propuesta de valor
- Canales
- Relaciones con clientes
- Actividades clave
- Recursos clave
- Alianzas clave
- Flujo de ingresos
- Estructura de costes

4. Lienzo Canvas Lean de Ash Maurya

5. Innovaciones en modelo de negocio

6. Método Lean Startup. Circuito crear-medir-aprender

7. Fase de creación:

- Creación producto Mínimo Viable
- Hipótesis de creación de valor
- Hipótesis de crecimiento

8. Fase de medición o contabilidad de la innovación:

- Experimentación orientada a mejoras
- Indicadores para medir resultados de la fase de experimentación
- Optimización de resultados e introducción de mejoras
- Importancia de pivotar en las startups

9. Fase de aprendizaje:

- Catálogo de pivotes
- Recogida de resultados y mejora continua

## Módulo 3- Programa de crecimiento.

En el **Programa de Crecimiento** materializaremos tu idea de negocio para implementar tu producto/servicio en el mercado. Te enseñaremos las claves y pasos a seguir para su correcta penetración en el mercado y su posterior lanzamiento y difusión.

Este módulo tendrá lugar en una sesión de asesoramiento dirigido y personalizado de **5 horas de duración**.

**La sesión de trabajo será en grupos de máximo 5 proyectos.**

### Programación:

1. Desarrollo del plan comercial:
  - Descripción de la empresa
  - Objetivos generales
  - Plan de marketing
    - o Cliente objetivo
    - o Definición de objetivos
    - o Producto y/o servicio
    - o Unique Selling Proposition
    - o Precio y estrategia de posicionamiento
    - o Definición de estrategias y tácticas
    - o Estrategia de mkt on line
      - Definición proyecto web, tipología
      - Diseño proyecto web
      - Adaptación legal del proyecto
      - Estrategia SEO

Estrategia SMM  
Marketing de contenidos  
Publicidad de pago on line  
Medición de resultados

2. Elementos claves para la elaboración de un plan económico-financiero.
  - Análisis de viabilidad económica
  - Análisis de viabilidad financiera