

Taller

DE INICIATIVAS EMPRESARIALES

(TIE)

del 25 de enero
al 30 de abril de 2012



Gobierno
de Canarias



Fundación Empresa
Universidad de La Laguna

ULL | Universidad
de La Laguna

DESTINATARIOS

Personas que tengan una idea empresarial y quieran contrastar su potencial de viabilidad, con objeto de ponerla en marcha.

OBJETIVO

Apoyar a los participantes en la elaboración y contraste del modelo de negocio asociado a la idea empresarial que pretendan poner en marcha. Los participantes que finalicen el TIE habrán construido el modelo de negocio de su iniciativa empresarial, contrastándolo con el mercado. De esta manera, caso de ser viable, podrán dar los pasos necesarios para su puesta en marcha, a falta únicamente y en todo caso de parte de la financiación ajena necesaria.

ENFOQUE

Frente a una concepción estática del plan de negocios, considerado una vez escrito como la culminación de un proceso y una colección definitiva de hechos, en el TIE se plantea un enfoque dinámico, basado en el concepto de modelo de negocio, diseñado para ser rápidamente modificado y reflejar y adaptarse a la realidad, tras contactar con clientes, distribuidores, proveedores, socios etc.

METODOLOGÍA

Los participantes en el TIE, con el apoyo de expertos, construirán y probarán su modelo de negocio, determinando cómo su empresa crea, entrega y captura valor. Para ello se desarrollarán las siguientes acciones:

Sesiones iniciales intensivas, de carácter esencialmente práctico, en las que se abordarán los contenidos.

Sesiones de tutorías, de carácter específico para cada proyecto, con la finalidad de llevar a cabo una orientación personalizada y organizar la aplicación de los contenidos a cada modelo de negocio en particular.

Trabajo a distancia en la aplicación de los contenidos a cada proyecto, asistido por la plataforma Moodle.

PROGRAMA

1. La idea y el equipo

El equipo: *Por qué somos ganadores*

La idea: *el Insight*

Narrativa del modelo de negocio

2. Diseño del modelo de negocio: *el lienzo*

¿*Cuál* es mi producto o servicio? ¿*Por qué* la gente lo quiere?
¿*Quién* es la competencia y *cómo* mi cliente ve las ofertas de la competencia?
¿*Dónde* está el mercado? ¿*Cómo* se crea la demanda del usuario final?

¿*Cuáles* son los canales y qué papel desempeñan en la comercialización?
¿*Qué* es un modelo de ingresos? ¿*Qué* tipos de fuentes de ingresos hay?

¿*Qué* socios necesito? ¿*Por qué* los necesito y *cuáles* son los riesgos?
¿*Por qué* se asociarán conmigo? ¿*Cuál* es el costo de la asociación?

¿*Qué* recursos necesito para desarrollar este negocio? ¿*Cuántas* personas?
¿*Qué* tipo? ¿*Cuánto* dinero se requiere? ¿*Cuándo* y *por qué*?
¿*Cómo* y *cuándo* me pagan?

3. Contraste del modelo

Estudio de mercado: ¿Cuánto voy a vender? Análisis de clientes, distribuidores, proveedores, colaboradores, socios, etc.

Plan económico financiero: ¿Qué inversión es necesario realizar?, ¿Cómo la voy a financiar? ¿Qué beneficios voy a tener?, ¿Cuánto es lo mínimo que debo producir para no tener pérdidas?

DESARROLLO DEL CURSO

Las clases presenciales del curso se desarrollarán en la *Escuela Universitaria de Ciencias Empresariales* en horario de tarde (normalmente de 16 a 20 horas).

CALENDARIO

SESIÓN	CLASES PRESENCIALES	TRABAJO AUTÓNOMO Y TUTORÍAS PERSONALIZADAS
Modelo de negocio	25 de enero	Del 26 al 31 de enero
Revisión y ajuste modelo de negocio	1 de febrero (opción presencial)	Del 2 al 7 de febrero
Contraste modelo de negocio	8 de febrero	Del 9 al 14 de febrero
Revisión hipótesis y sistema de contraste	29 febrero (opción presencial)	Del 1 al 13 de marzo
Resultados del contraste del modelo de negocio	7 de marzo	Del 8 al 15 de marzo
Revisión avance de documentos	21 de marzo (opción presencial)	Del 22 al 30 de marzo
Revisión documentos finales	11 de abril	Del 12 al 24 de abril
Discusión final	25 de abril	

Correo electrónico: emprende@feu.ull.es

Teléfono: 922 31 97 14