

Programa intensivo para emprendedores

Descripción

Muchas veces emprendedores con buenas ideas de negocios o con negocios en marcha se quedan estancados debido a la falta de planificación del negocio o porque no saben por dónde empezar y terminan quedándose por el camino.

Para apoyar a los emprendedores, desarrollamos este curso donde veremos y pensaremos juntos en todas las aristas necesarias para que la idea o el negocio funcione. Desde definir bien el producto o servicio que queremos ofrecer y cómo encaja el mismo con el mercado, pasando por definir correctamente al cliente, las estrategias que debemos llevar adelante para dar a conocer nuestro producto al cliente, herramientas y técnicas de marketing digital, cuestiones operativas sobre cómo vamos a producir, entregar y cobrar por nuestro producto o servicio, hasta lo más importante: analizar si es viable el negocio financiera y económicamente. Además, veremos los aspectos legales que tenemos que tener en cuenta y, por último, cómo vender nuestra idea de negocio a un posible inversor!

En resumen, pensar en todo lo necesario ya sea en cuanto a estrategias, acciones y recursos necesarios para llevar adelante el negocio o mejorarlo. Todo esto lo haremos mediante herramientas y técnicas utilizadas actualmente en ambientes de innovación.

Objetivo

Aprender los conceptos básicos y las herramientas necesarias para, paso a paso, diseñar el negocio, ya sea para un nuevo emprendimiento o uno que ya se encuentra en marcha.

Temas

Día 1 – Herramientas de innovación (20 de julio).

- Conceptos. Vocabulario de innovación y emprendimiento.
- El mundo actual.
- Brainstorming.
- Design Thinking.
- Lean Startup - Producto Mínimo Viable.

Día 2 – Plan de Negocios (27 de julio).

- Business model canvas.
- Océano azul.
- Introducción al plan de negocios.
- Estructura del plan de negocios.

Introducción al branding (27 de julio).

- Introducción al branding.
- ¿Qué es una marca?
- Pasos para desarrollar una marca.

Día 3 – Marketing de siempre (03 de agosto).

- El proceso del marketing.
- Selección del mercado meta.
- Mix de Marketing. Las 4Ps. Producto, Precio, Plaza y Promoción.
- Características de los servicios y ampliación del mix de marketing.

- Branding y posicionamiento de mercado.
- Buyer persona. Inbound y Outbound Marketing.

Día 4 – Marketing digital (10 de agosto).

- Desarrolla tu presencia online.
- Canales de captación de tráfico web.
- Analítica web.

Día 5 – Finanzas para emprendedores (17 de agosto).

- Presupuesto. Plan de inversión.
- La cuenta de resultados. Concepto. Cuenta de resultados proyectada.
- Balance. Concepto. Balance proyectado.
- El flujo de caja. Concepto. Flujo de Caja proyectado.
- Rentabilidad de la inversión. VAN, TIR. Conceptos y cálculo.
- Fuentes de financiamiento.
- Métricas de ventas. CAC. LTV. Conversión.
- Presupuesto de ventas.

Día 6 – Entorno legal en el emprendimiento (24 de agosto).

- Tipos de empresas.
- Aspectos a tener en cuenta para la constitución de la empresa.
- Impuestos.

Elevator pitch (24 de agosto).

- Preparación previa.
- Definí tu objetivo, conocé a tu audiencia y contá tu propia historia.
- Estructura del pitch.

Instructores

- Martín Alonso. Lic. en Marketing, Master en Marketing Digital & E-commerce por la EAE Business School de Barcelona.
- José Chavez. Ingeniero Industrial, Master en Emprendimiento e Innovación por la Universidad de Pompeu Fabra de Barcelona.
- Luján González. Lic. en Marketing, Master en Emprendimiento e Innovación por la Universidad de Pompeu Fabra de Barcelona.
- Horacio Peroni. Abogado, especialista en tributación y asesoría impositiva con varios años de experiencia en el rubro.
- Belén Varela. Lic. en Marketing, Master en Emprendimiento e Innovación por la Universidad de Melbourne, Australia.
- Tiziana Tenace. Diseñadora Gráfica, especialista en branding y comunicación. Creadora de más de 200 nuevas marcas con identidad.
- Luis Elías. Adm. de Empresas. Master en Administración de empresas por la INCAE de Costa Rica. Más de 20 años de experiencia profesional como consultor independiente.

Días

7 sesiones de 4 horas los días sábados, del 20 de julio al 24 de agosto.

Horario

Sábados 08:30 a 12:30 hs.

Lugar

La Cofi – Coworking. Herrera 463 casi México. Asunción, Paraguay.

Inversión

Curso completo: Gs. 990.000.-

Incluye materiales, certificado y coffee break.

Inscripción

Ya que los cupos son limitados para asegurar el lugar al interesado solicitamos la seña de Gs. 250.000.-

Luego solicitamos cancelar el 50% de la inscripción antes del primer sábado y cancelar el 100% de la inscripción el cuarto sábado.

Métodos de pago

Giros Tigo: Número 0981 424279 – C.I.: 2.506.620 a nombre de José Chavez.

Transferencia bancaria: Banco Atlas. Nro de cuenta: 1109514 Denominación de la cuenta: Jeko Consultores RUC: 80100361-0.