CURSO
Estrategias En Emprendimiento Y Formulación De Modelos De Negocios
16 horas

OBJETIVO GENERAL

Este curso tiene como objetivo entregar las herramientas fundamentales para que los participantes identifiquen problemas reales, diseñen soluciones innovadoras y desarrollen prototipos para ser validados con usuarios potenciales. Se utilizarán metodologías ágiles como Design Thinking, Lean Startup y Business Model Canvas, culminando con la presentación de un pitch para evaluar la viabilidad de las soluciones en el mercado.

Resultados de Aprendizaje

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

- Comprender los fundamentos del emprendimiento y la importancia del desarrollo de clientes en la validación de ideas de negocio.
- Identificar oportunidades de negocio a partir de necesidades y problemas reales utilizando la metodología Design Thinking.
- Diseñar productos mínimos viables y validar su efectividad con usuarios a través de la metodología Lean Startup
- Diseñar modelos de negocio sólidos mediante la metodología Business Model Canvas.
- Construir y presentar un Elevator Pitch efectivo utilizando el Power Pitch Method y conocer las principales fuentes de financiamiento en Chile.

Metodología

El curso se desarrollará en **modalidad sincrónica**, con una duración total de **16 horas,** divididas en 5 unidades. Cada unidad incluirá:

- Videos explicativos sobre los temas clave.
- Presentaciones interactivas con material de apoyo.
- Casos de estudio y lecturas complementarias.
- Desafíos en equipo para aplicar los conceptos en tiempo real.
- Sesión de feedback
- Ejercicios prácticos y herramientas de IA para aplicar los conceptos.

Contenidos

Unidad 1: Introducción al Emprendimiento y los Negocios.

Objetivo: Comprender los conceptos fundamentales del emprendimiento y los negocios y la importancia del desarrollo de clientes para validar ideas de negocio.

- Introducción al emprendimiento: definiciones, tipos y tendencias.
- Mentalidad emprendedora y características de un emprendedor exitoso.
- Importancia de partir por el problema en la creación de empresas
- Caso de Estudio: Startups exitosas aplicando Desarrollo de Cliente.
- Ejercicio: Identificación de problemáticas a partir de situaciones reales.

Unidad 2: Detección de Oportunidades de Emprendimiento .

Objetivo: Identificar problemas y necesidades de clientes mediante la metodología Design Thinking, generando oportunidades de negocio innovadoras.

- Introducción a la detección de oportunidades y problemas en el mercado.
- Metodología Design Thinking: sus 5 etapas y aplicación en emprendimientos.
- Técnicas para entender al cliente: entrevistas, observación y mapas de empatía.
- Ideación de soluciones a partir de problemas identificados.
- Diseño de flujos de experiencia del usuario (User Journey Map).
- Ficha de problema y necesidad en un segmento de clientes.

Unidad 3: MVP y Validación con usuarios.

Objetivo: Construir un MVP para validar la propuesta de valor con usuarios y mejorar en base a feedback.

- Introducción a Lean Startup
- Tipos de MVP: prototipos físicos, digitales, landing pages, concierge MVP.
- Técnicas de validación: entrevistas, test de usabilidad, encuestas.

Unidad 4: Modelos de Negocios:

Objetivo: Construir modelos de negocio utilizando Business Model Canvas de Alexander Osterwalder.

- Explicación del Business Model Canvas: los 9 bloques esenciales.
- Análisis de casos: Startups y su Business Model Canvas.
- Ejercicio: Completa tu propio Business Model Canvas.

Unidad 5: Elevator Pitch y Financiamiento.

Objetivo: Desarrollar un Elevator Pitch efectivo utilizando el Power Pitch Method y conocer las principales fuentes de financiamiento en Chile.

- ¿Qué es un Elevator Pitch y por qué es clave en el emprendimiento?
- Power Pitch Method: cómo estructurar un discurso persuasivo.
- Creación y mejora de pitch con "Elevator Pitch"
- Fuentes de financiamiento en Chile: CORFO, SERCOTEC y Venture Capital.
- Ejercicio: Graba y comparte tu Elevator Pitch.
- Presentación final frente a comité de profesionales UCT.

Evaluación

Evaluación práctica basada en la validación del problema, creación del MVP y pitch en una presentación final frente a comité.

Certificación

Los participantes que cumplan con el criterio de evaluación recibirán un certificado de aprobación. La escala de calificación va de 1,0 a 7,0, siendo **4,0** la nota mínima de aprobación, equivalente a un 60% de dominio.