



De la Idea a un Modelo
de Negocios con

Startup



Presentación del curso



**ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL
CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA - UNIDAD DE EDUCACIÓN VIRTUAL**

Coordinación de contenidos:

Lic. Gabriela Martínez, Mgs.

Elaboración de la presentación:

Lic. Jessica Tipantuña, Mgs.

Diseño Gráfico:

Ing. Carla Gómez

Primera Edición: Agosto, 2016.

Quito- Ecuador

Contenido

Presentación del Curso:	4
Prerrequisitos:	4
Objetivo General del Curso:	5
Objetivos Específicos:	5
Contenidos:	5
Metodología y Evaluación:	5
Cronograma de Actividades:	7
Duración:	8
Bibliografía:	8

PRESENTACIÓN DEL CURSO

Presentación del Curso:



Al finalizar este curso podrá identificar su potencial idea de negocios, establecer los lineamientos básicos para ponerla a prueba bajo la dinámica de adaptación del producto de una Startup y estructurar un modelo de negocios prometedor. La metodología del curso facilita el desarrollo de un modelo de negocios que pueda ser puesto a prueba en un mercado potencial real.

La velocidad de respuesta y la capacidad de adaptación del producto, son tal vez las características más importantes de una Startup, que la convierten en una herramienta supremamente útil en la prevención de inversiones innecesarias en procesos productivos y administrativos típicos de las grandes empresas totalmente consolidadas. También favorecen la mejora continua, la minimización de gastos y la búsqueda de un producto que sea aceptado en el mercado. Adicionalmente, para el cliente es una alternativa fundamental para garantizar la solución de un problema o la satisfacción de una necesidad que el mercado actual todavía no resuelve.

Una buena idea no es suficiente para que un emprendedor alcance el éxito, se requiera adaptar esa idea al mercado real existente, en donde los potenciales clientes estén interesados en esa propuesta y además quieran adquirirla.

Si es un emprendedor y quiere poner a prueba sus ideas, enfrentar el mercado y explorar sus oportunidades, este curso es para usted.

Prerrequisitos:

Técnicos:

- Navegadores de Internet: Mozilla Firefox, Google Chrome e Internet Explorer.
- Acceso a Redes Sociales.
- Acceso a YouTube.
- Tener instalado en el computador: Adobe Acrobat Reader, Adobe Flash Player y Adobe Shockwave Player.

Generales:

- Uso de Internet.
- Manejo de redes sociales.
- Conocimientos de Ofimática.

Objetivo General del Curso:

Desarrollar en el emprendedor la capacidad de identificar una idea y perfeccionar un modelo de negocios, mediante la aplicación de la metodología Startup.

Objetivos Específicos:

- Identificar las características fundamentales de una Startup para construir un modelo de negocios y la propuesta de valor.
- Analizar las herramientas básicas que permiten relacionarse y conocer a los clientes para fundamentar el modelo de negocios de una Startup.
- Identificar las asociaciones, actividades y recursos necesarios para el funcionamiento de un modelo de negocios.
- Determinar las herramientas de validación del modelo de negocios para su efectividad.

Contenidos:

Unidad 1: ¿Cómo empezamos?

- ¿Cómo obtengo una idea de negocios?
- ¿Mi idea de negocios tiene potencial?
- ¿Puedo traducir mi idea en un modelo de negocios?
- ¿Qué es una Startup?

- ¿Cómo puedo explicar el modelo de negocios de una Startup?

Unidad 2: ¿Cómo son mis clientes?

- Mapa de empatía.
- La encuesta.
- Entrevistas.
- Canales de distribución.
- Fuentes de ingresos.

Unidad 3: Así funciona mi negocio

- Recursos claves.
- Actividades claves.
- Asociaciones claves.
- Estructura de costos.

Unidad 4: Lo que opinan mis clientes

- Pivotes e iteraciones.
- Herramientas para validar el modelo de negocio.

Metodología y Evaluación:

El aprendizaje es constructivista y conectivista, el estudiante posee la autonomía para determinar sus propios objetivos de éxito en el MOOC.

El MOOC se caracteriza por la capacidad que posee el estudiante de monitorear su propio aprendizaje, aprender desde su propio contexto y de la interacción con otros, y a la vez cooperar para la construcción del conocimiento de otros participantes.

El estudiante de un MOOC construye su conocimiento en función de diversas actividades y cuestionarios planteados para desarrollar destrezas y competencias, dispone de recursos que se encuentran en la plataforma: objetos de aprendizaje, lecturas, casos prácticos, videos, sitios web, entre otros.

Las actividades de aprendizaje son autoevaluativas, los cuestionarios tienen la calificación de 25 puntos en cada unidad.

Las 4 unidades suman un total de 100 puntos.

La nota mínima para aprobar el curso es 70 puntos.

Cronograma de Actividades:

Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Unidad 1	Unidad 2	Unidad 3	Unidad 4
Actividades de Familiarización		Actividades de Aprendizaje	
<p>Desarrollo de la Encuesta Inicial.</p> <p>Participación en el Foro de Presentación.</p>	<p>Análisis del material de estudio y recursos complementarios.</p> <p>Tarea: Mapa de Empatía.</p> <p>Tarea: Segunda etapa- Mi modelo de negocios.</p> <p>Desarrollo del Cuestionario de la Unidad 2- 25 puntos.</p>	<p>Análisis del material de estudio y recursos complementarios.</p> <p>Análisis de caso – DAFO.</p> <p>Tarea: Tercera etapa- Mi modelo de negocios.</p> <p>Desarrollo del Cuestionario de la Unidad 3- 25 puntos.</p>	<p>Análisis del material de estudio y recursos complementarios.</p> <p>Análisis de casos.</p> <p>Actividad Integradora. 5 puntos</p> <p>Desarrollo del Cuestionario de la Unidad 4- 20 puntos.</p>
Actividades de Aprendizaje	Autoevaluación		
<p>Análisis del material de estudio y recursos complementarios.</p> <p>Desarrollo de la encuesta.</p> <p>Tarea: Primera etapa- Iniciando mi modelo de negocios.</p> <p>Desarrollo del Cuestionario de la Unidad 1- 25 puntos.</p>	<p>Contrastación de la Tarea: Mapa de Empatía con la solución.</p> <p>Contrastación de la Tarea: Segunda etapa-Mi modelo de negocios con la solución.</p> <p>Participación en el Foro Colaborativo</p>	<p>Contrastación de la Tarea: Tercera etapa-Mi modelo de negocios con la solución.</p> <p>Participación en el Foro Colaborativo.</p>	<p>Participación en el Foro Colaborativo.</p>
Autoevaluación			Actividades de Cierre
<p>Contrastación de la Tarea: Primera etapa: Iniciando mi modelo de negocios con la solución.</p> <p>Participación en el Foro Colaborativo</p>			<p>Desarrollo de la Encuesta Final.</p>

Duración:

El curso tendrá una duración de:

4 Semanas

48 Horas

Se recomienda que invierta en el curso dos horas diarias.

Bibliografía:

- Ashkenas, R. (2013). Steve Blank on Why Big Companies Can't Innovate. Recuperado de <https://hbr.org/2013/02/steve-blank-on-why-big-companies>
- Blank, S. (2013). Why the Lean Start-Up Changes Everything. Recuperado de <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>
- Blank, S., & Dorf, B. (2013). El manual del emprendedor. Madrid: Gestión 2000.
- Gustafsson, A., & Qvillberg, J. (2012). Implementing Lean Startup Methodology. Chalmers University of Technology, Gothenburg, Sweden.
- Madden, D. (2015). 4 Tips for Launching Minimum Viable Products Inside Big Companies. Recuperado de <https://hbr.org/2015/09/4-tips-for-launching-minimum-viable-products-inside-big-companies>
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investigaciones Europeas de Dirección Y Economía de La Empresa, 7(2), 139–158. Recuperado de <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v07/072139.pdf> \n <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/187800.pdf>
- Scott, A. (2012). The Dangers of the Minimal Viable Product. Recuperado de <https://hbr.org/2012/04/the-dangers-of-teh-minimal-via>

Esta obra está bajo una [licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Ecuador](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/ec/)

