

Diseño de Modelo de Negocio Rentable

JUSTIFICACIÓN

Business Model Canvas, es el sistema que está revolucionando los modelos de negocio y que usan la mayor parte de las organizaciones para implantar nuevas líneas de negocio de todo el mundo de la mano de Steve Blank, uno de los gurús más reconocidos en Silicon Valley.

Se trata del lienzo para diseñar modelos de negocio, o como se le conoce habitualmente, el business model canvas. Es un instrumento que facilita comprender y trabajar con el modelo de negocio desde un punto de vista integrado que entiende a la empresa como un todo.

Este curso se caracteriza por ser una guía para visionarios, revolucionarios y retadores que quieren desafiar los anticuados modelos de negocio y diseñar las empresas del futuro.

CONTENIDOS

El Business Model Canvas se compone de 9 bloques que representan las áreas clave de una empresa y que debemos estudiar en nuestro modelo de negocio:

- Segmentos de clientes
- Propuesta de valor
- Canal
- Relación
- Flujos de ingresos
- Recursos clave
- Actividades clave
- Alianzas
- Estructura de costes



OBJETIVOS

- Saber qué es el el Bussines Model Canvas, cómo se utiliza y cuáles son cada uno de sus componentes.
- Saber cómo se realiza el Bussines Model Canvas.
- Saber qué son los mapas de empatía para la propuesta de valor y cómo se utilizan.
- Saber cómo podemos mejorar nuestro modelo de negocio.
- Saber para qué sirve y cómo se realiza el lienzo de proposición de valor.
- El alumno aprenderá sobre las ventajas y desventajas de adoptar distintas estrategias de ingresos (freemium, long tail...) y su relación con las herramientas de los océanos azules.



30 horas /
7 semanas



Nivel de profundidad:
Avanzado*

Modalidad:
e-learning

Ampliar información:

web: www.ingenierosformacion.com
e-mail: secretaria@ingenierosformacion.com
Tlf: 985 73 28 91

* Partiendo de la base de que los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero

Modalidad

Modalidad e-learning.

El curso se impartirá integralmente vía Internet en la Plataforma de Formación (<https://www.ingenierosformacion.com>).

Carga lectiva

30 horas

Duración

7 semanas

Precio

Reseña del cálculo de precios

Precio base: 120€

A este precio base se le podrán aplicar los siguientes descuentos y/o el incremento por Formación Bonificada (ver más abajo en el apartado "Formación Bonificada"):

| Descuento | Descripción |
|---|--|
| Colegiados y Precolegiados: descuento de 60€ | Este descuento del 50% se aplica a todos los Colegiados y precolegiados en cualquiera de los colegios pertenecientes a una entidad adherida y miembros de AERRAITI, siempre que contraten el curso a título individual. |
| Programa de Becas para Colegiados: descuento de 90€ | Todos aquellos Colegiados de Colegios de graduados en ingeniería rama industrial e ingenieros técnicos industriales que estén adheridos a la plataforma o miembros de AERRAITI, podrán acogerse al mismo si cumplen las <u>condiciones del programa de becas</u> , teniendo un 25% de descuento adicional acumulado con el descuento para Colegiados, totalizando un 75% de descuento. Los cursos de Inglés y Alemán, "Mediación para Ingenieros" y "El Sistema Judicial en España" no entran dentro del Programa de Becas. Asimismo, las becas son incompatibles con las promociones especiales. |
| Acreditación DPC: descuento de 3€ | Aquellos colegiados que dispongan de la acreditación DPC en vigor de cualquier nivel, se les aplicará un 5% adicional de descuento sobre el coste de la matrícula del curso. NOTA: Este descuento no es acumulable con el descuento del Programa de Becas. |

| Descuentos para empresas |
|---|
| Aquellas empresas que deseen beneficiarse de descuentos para los cursos de sus trabajadores podrán firmar sin coste alguno el <u>convenio de colaboración con COGITI</u> . Dicho convenio proporciona un descuento de 30€ (25% sobre el precio base) para alumnos de la empresa que no sean Colegiados, y de 60€ (50% sobre el precio base) para los alumnos que sean Colegiados. Estos descuentos son exclusivos para empleados de empresas y no son compatibles con los descuentos descritos en los apartados anteriores. Las empresas de la Asociación Tecniberia disfrutan de forma implícita de este convenio. |

| Formación Bonificada |
|---|
| Si se quisiera realizar el curso usando los créditos que todas las empresas disponen para formación y que gestiona la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (antigua Tripartita) a los precios resultantes de los apartados anteriores se les aplicará un incremento de 30€ independientemente de la entidad a la que se le encomiende la gestión para la bonificación de cara a la Aplicación Informática de la FUNDAE , por las exigencias técnicas y administrativas que exige la formación bonificada (Formación programada por las empresas) y la responsabilidad que tienen las empresas organizadoras e impartidoras, emanada de la ley 30/2015, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral. |

Mínimo de alumnos

Esta acción formativa no tiene un mínimo de alumnos.

La matrícula se cerrará cuando se hayan alcanzado un número de **80** alumnos.

Nivel de profundidad

Nivel de profundidad 3

(Partiendo de la base de que todos los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero, se valorará el curso que presenta con niveles de 1 a 3 de forma que el 1 significará que el curso es de carácter básico, 2 el curso es de carácter medio y 3 el curso es de carácter avanzado.)

Perfil de Destinatarios

No es necesario tener ninguna formación específica para acceder al curso, pero las acciones formativas que componen nuestra plataforma están orientadas a la formación continua de los Ingenieros Técnicos Industriales o Graduados en Ingeniería Rama Industrial o en general cualquier ingeniero por lo que es recomendable poseer cualquiera de estas titulaciones para completar con éxito el curso.

Responsables Comerciales y de Desarrollo de Negocio

Justificación

Business Model Canvas, es el sistema que está revolucionando los modelos de negocio y que usan la mayor parte de las organizaciones para implantar nuevas líneas de negocio de todo el mundo de la mano de Steve Blank, uno de los gurús más reconocidos en Silicon Valley.

Se trata del lienzo para diseñar modelos de negocio, o como se le conoce habitualmente, el business model canvas. Es un instrumento que facilita comprender y trabajar con el modelo de negocio desde un punto de vista integrado que entiende a la empresa como un todo.

Este curso se caracteriza por ser una guía para visionarios, revolucionarios y retadores que quieren desafiar los anticuados modelos de negocio y diseñar las empresas del futuro.

Objetivos

- Saber qué es el Business Model Canvas, cómo se utiliza y cuáles son cada uno de sus componentes.
- Saber cómo se realiza el Business Model Canvas.
- Saber qué son los mapas de empatía para la propuesta de valor y cómo se utilizan.
- Saber cómo podemos mejorar nuestro modelo de negocio.
- Saber para qué sirve y cómo se realiza el lienzo de proposición de valor.
- El alumno aprenderá sobre las ventajas y desventajas de adoptar distintas estrategias de ingresos (freemium, long tail...) y su relación con las herramientas de los océanos azules.

Docente

Juan Carlos Dueñas

Contenido

El Business Model Canvas se compone de 9 bloques que representan las áreas clave de una empresa y que debemos estudiar en nuestro modelo de negocio:

SEGMENTOS DE CLIENTES

Nuestros clientes son la clave de nuestro negocio, así que deberíamos conocerlos perfectamente, más de un 90% de los negocios que no han triunfado, no lo han hecho por un error en su proceso de fabricación o la calidad de sus servicios, el motivo ha sido por la falta de clientes. ¿Cuáles son nuestros segmentos de clientes más importantes? ¿Nos dirigimos hacia el gran público, el mercado de masas o a un nicho muy concreto? ¿Hay varios segmentos de clientes interrelacionados?

PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor habla del problema y / necesidades que tenemos que solucionar a nuestros clientes y cómo le damos respuesta a través de nuestros productos o servicios. ¿Precio? ¿Personalización? ¿Ahorro? ¿Diseño?

CANAL

En éste bloque se trata uno de los aspectos clave de cualquier modelo de negocio: ¿cómo vamos a entregar nuestra propuesta de valor a cada segmento de clientes? En establecimiento, online, políticas de transporte y distribución...

RELACIÓN

¿Qué relación mantendremos con nuestros clientes? ¿Qué va a inspirar nuestra marca en ellos? Conocemos todos los medios para relacionarme con mis clientes y aprenderemos a seleccionar el más directo y rentable.

FLUJOS DE INGRESOS

Este punto es muy interesante ya que solemos considerar los medios "standard" como únicos para nuestra estrategia dejando de lado los que podrían resultar más interesantes, venta, afiliación, suscripción, freemium, etc.

RECURSOS CLAVE

Maquinaria, lugar de trabajo, equipación, ¿todo el necesario? ¿Y en que modalidad? En éste apartado se describen los principales recursos necesarios, así como tipo, cantidad e intensidad

ACTIVIDADES CLAVE

Para entregar la propuesta de valor debemos llevar una serie de actividades clave internas. Éstas son las actividades que nos permiten entregar a nuestro cliente la propuesta de valor vía una serie de canales y con un tipo concreto de relaciones.

ALIANZAS

En éste apartado se definen las alianzas necesarias para ejecutar nuestro modelo de negocio con garantías. ¿Qué pueden hacer otros mejor que yo? ¿Y qué tipo de acuerdo?

ESTRUCTURA DE COSTES

Se trata de conocer y optimizar costes fijos, variables para intentar diseñar un modelo de negocio recurrente y escalable o que es lo mismo un negocio de éxito.

Desarrollo

El curso se desarrollará en el campus virtual de la plataforma de formación e-learning. (<https://www.ingenierosformacion.com/campus/>)

El día de inicio del curso los alumnos que hayan formalizado la prematricula en la plataforma (www.ingenierosformacion.com) y hayan hecho efectivo el pago de la misma (bien por pasarela de pago, con tarjeta, directamente en el momento de la matriculación o bien por transferencia o ingreso bancario en el número de cuenta que se indica en la misma), podrán acceder al curso por medio de la plataforma, con las claves que utilizaron para registrarse como usuarios. Desde su perfil en "Mis Matrículas" podrán ver el enlace de acceso al curso.

Al ser la formación e-learning, los alumnos seguirán los distintos temas que se proponen en el curso al ritmo que ellos puedan, y en las horas que mejor se adapten a su horario.

NO se exigirá a los alumnos que estén las horas lectivas propuestas para el curso, aunque el número de horas lectivas indicado en cada curso es el recomendable para alcanzar los objetivos del curso y la adquisición de los conocimientos previstos, cada alumno va siguiendo a su ritmo los contenidos, de igual forma NO se cortará el acceso a la plataforma a aquellos alumnos que superen las horas propuestas para el curso. Sí se tendrá en cuenta que el alumno haya visto todos los contenidos o al menos la gran mayoría (más del 75 %) de los mismos durante el periodo que dura el curso, así como realizado con éxito las tareas o ejercicios, trabajos que se le vayan proponiendo durante el curso.

El alumno, además de ir estudiando los contenidos de los distintos temas, podrá participar en el foro del curso dejando sus dudas o sugerencias o intercambiando opiniones técnicas con otros alumnos, así como respondiendo aquellas que hayan dejado otros compañeros. Asimismo podrá hacer las consultas que estime oportunas al tutor del curso para que se las responda a través de la herramienta de mensajería que posee la plataforma y preferentemente en el mismo foro. Recomendamos encarecidamente el uso del foro por parte de todos los alumnos.

Para la obtención del certificado de aprovechamiento del curso el alumno tendrá que superar los objetivos mínimos marcados por el docente (superación de cuestionarios de evaluación, casos prácticos, participación, etc...).

De igual forma, los alumnos, deberán realizar la encuesta de satisfacción que nos ayudará en la mejora de la calidad de las acciones formativas que proponemos en la plataforma de formación. La encuesta estará accesible en el apartado "Mis matrículas" en la plataforma, a partir de la finalización del curso.

Matrícula

Para ampliar información mandar mail a secretaria@ingenierosformacion.com o llamando por teléfono al número 985 73 28 91.

Formación Bonificada

La formación bonificada está dirigida a trabajadores de empresas que estén **contratados por cuenta ajena**, es decir, trabajadores de empresas que, en el momento del comienzo de la acción formativa, coticen a la Seguridad Social por el Régimen General.

Están **excluidos** los autónomos, los funcionarios y el personal laboral al servicio de las Administraciones públicas.

Para beneficiarse de la Formación bonificada la empresa tiene que encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.

Para aclarar cualquier duda relacionada con nuestros cursos o sobre la bonificación de la FUNDAE, pueden dirigirse a la página web de la plataforma **FORMACIÓN BONIFICADA** donde podrán ver la información de una manera mas detallada, así como descargarse los documentos necesarios para la obtención de esta bonificación.

También pueden ponerse en contacto con nosotros, en el teléfono 985 73 28 91 o en la dirección de correo electrónico empresas@ingenierosformacion.com.