



PRAXIS EMPRESARIAL

La riqueza a través del conocimiento

BOOTCAMP DE
EMPRENDIMIENTO

SUMÉRJASE TRES
DÍAS CON SU
EQUIPO DE
TRABAJO Y
CONOZCA EL PASO
A PASO PARA
ESTRUCTURAR
NUEVOS
NEGOCIOS

Pasos para emprender un negocio exitoso



Programa basados en la experiencia de más de 90 proyectos desarrollados de innovación emprendimiento y estrategia empresarial



PASO A PASO PARA CONVERTIR TU IDEA EN UN PROYECTO O NEGOCIO EXITOSO

- TALLER PRÁCTICO dirigido a EMPRENDEDORES que tengan en mente, desarrollar una idea, convertirla en un producto o servicio y a su vez transformarla en un MODELO DE NEGOCIO y que quieran conocer de experiencias de emprendimiento y de innovación exitosas, y además quieran saber qué pasos seguir para impulsar su emprendimiento y ser exitosos en éste propósito.
- Los participantes aprenderán a estructurar y controlar procesos de EMPRENDIMIENTO y conocerán una metodología para el emprendimiento, y sabrán en qué enfocarse
- Conocerán una metodología para controlar los resultados

CÓMO DESCUBRIR PARA QUÉ SOMOS BUENOS



• **DESCUBRA CON QUIEN
UNIRSE PARA
COMPLEMENTAR TUS
HABILIDADES Y
CONFORMAR EQUIPOS
EXITOSOS**





- APRENDE CÓMO INNOVAR CON TUS DEAS



CONOZCA EN
QUÉ DEBE
ENFOCARSE

PRAXIS  **EMPRESARIAL**
La riqueza a través del conocimiento

MODELO IDEO DE INNOVACIÓN



OBSERVANDO

- SIETE ACTIVIDADES
- Estando a la sombra
- Mapeando el comportamiento.
- Usando el producto
- Entrevistando al consumidor.
- Contando Historias
- Grupos dispersos.
- Grupos enfocados en el producto

LLUVIA DE IDEAS

- No descarte ninguna idea.
- Construya sobre las ideas de otros. NO PEROS solo "Y"
- Abraza ideas salvajes.
- Genere muchas ideas.
- Resalte con colores las diferencias
- Permanezca enfocado en el Target
- Una conversación a la vez. Orden.

FAST PROTOTIPO

- Moldee todo. El producto, el servicio, el empaque, ect.
- Vaya rápido, no gaste tiempo en conceptos complicados
- No sude por los detalles.
- Cree escenarios de cómo usar el producto., individual o colectivamente

REFINANDO

- Centrarse en las mejores OPCIONES
- Haga prototipos de las mejores opciones.
- Concentre la mejor opción para el cliente.
- Llegue a un acuerdo de lo ideal y lo posible

IMPLEMENTANDO

- Es hora de soltar la idea a otros.
- Deje los detalles a los expertos.
- Diseñe el producto



1

2

3

CÓMO CONSEGUIR COMPRADORES

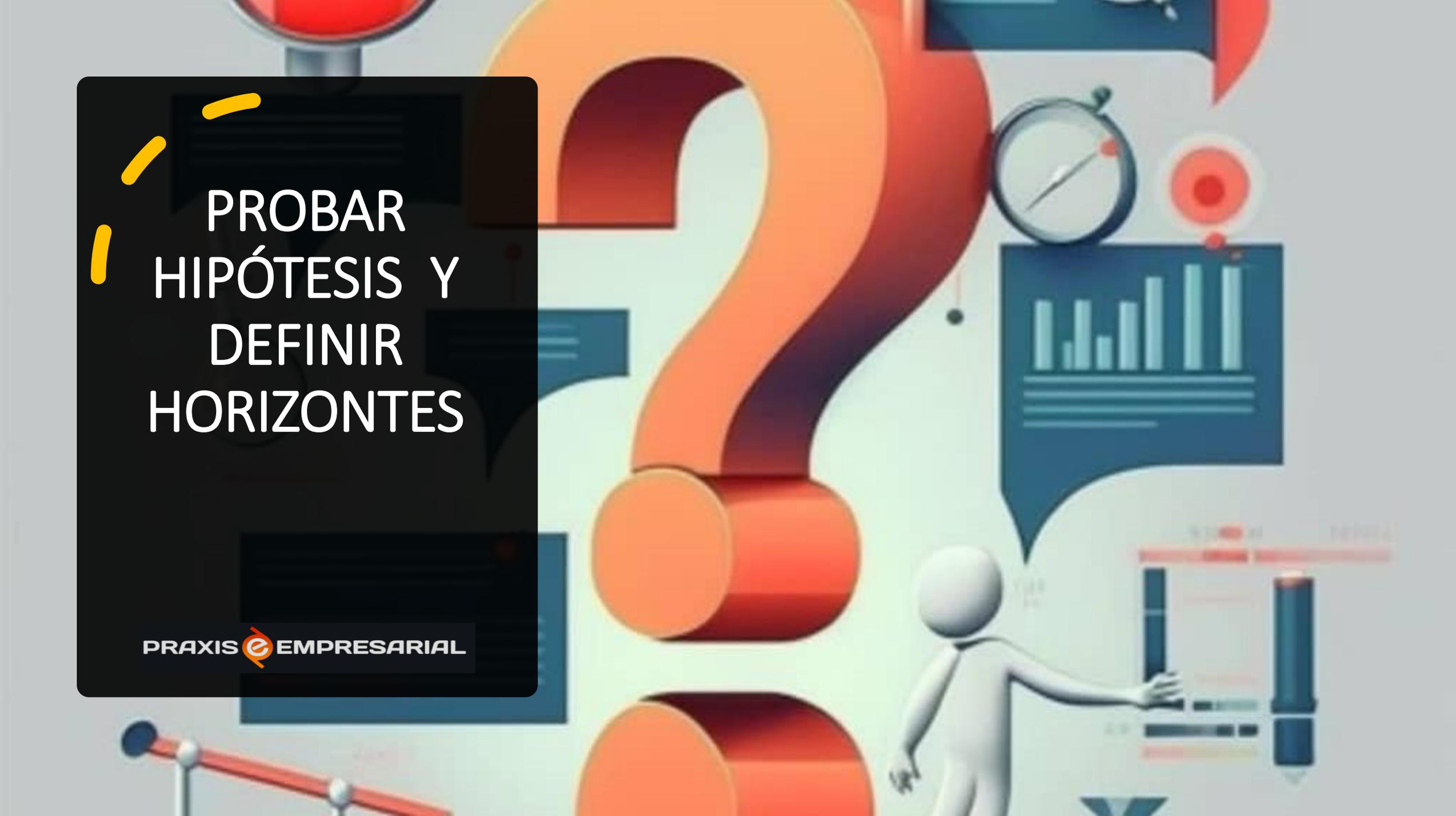
Estructurar el modelo de negocio

**SIN MODELO,
NO HAY
NEGOCIO,
SIN NEGOCIO
NO HAY
VENTAS.**





PROBAR
HIPÓTESIS Y
DEFINIR
VALORES



PROBAR HIPÓTESIS Y DEFINIR HORIZONTES

PRAXIS  EMPRESARIAL



CONCEPTOS DEL MODELO DE NEGOCIO
VRS

PLANES DE NEGOCIOS

Presentación del proyecto