

PROGRAMA

Sesiones de Modelo de Negocio para emprendedores con proyectos

Lugar: Andalucía Emprende C/ Graham Bell, 5 Edif Rubén Darío, 1 1ªPta. Sevilla

Sevilla

Fechas: 18, 20, 21, 26 y 28 de noviembre de 2013

Entre el 18 y el 28 de noviembre de 9:00 a 14:30 h.

En días alternos para que de tiempo a los participantes a realizar tareas extras (revisar sus modelos, buscar información, validar con clientes, revisar su cuenta de resultados, analizar alternativas de financiación, etc.).

Día 18 de noviembre de 2013: Sesión inicial formativa en Modelo de Negocio.

- 9:00 - 9:15 h - Bienvenida y Presentación del programa
- 9:15 - 9:45 h - Presentación de los participantes. Establecimiento de objetivos.
- 9:45 - 11:00 h - Introducción al concepto Modelo de Negocio y Metodología Canvas.
Cómo se construye un Modelo de Negocio: los 9 bloques y sus relaciones.
El lenguaje común de trabajo y la perspectiva visual.
- 11:00 - 11:30 h - Café
- 11:30 - 12:30 h - Desarrollo de ejercicio común de definición de MdN.
- 12:30 - 13:30 h - Caso práctico. Diseño de sus Modelos de Negocio por parte de los participantes.
- 13:30 - 14:00 h - Exposición del Modelo de Negocio de algunos de los participantes.
Revisión y aportación de ideas.
- 14:00 - 14:30 h - Patrones de Modelos de Negocio y Ejemplos prácticos de Modelo de Negocio similares al de los participantes.

Resultado: Formación en metodología y herramientas a utilizar y primera versión plasmada de su proyecto, de idea de negocio.

Día 20 de noviembre de 2013: Cierre de versión 1 del Modelo de Negocio. Exposición y crítica

- 9:00 - 10:00 h - Exposición de contenidos. Matching Cliente-Propuesta de Valor (encaje Producto-Mercado). Ejemplos prácticos similares a los de las empresas participantes.
 - Segmentación de clientes: Grupos demográficos. Procedencia. Tendencias de consumo.
 - Desarrollo de la propuesta de valor: Experiencia. Identidad, Magia

y excelencia.

- Test desde la perspectiva del cliente.

- 10:00 - 11:00 h - Caso práctico. Cada participante elaborará su primer matching y revisión del Modelo de Negocio.
- 11:00 - 11:30 h - Café
- 11:30 - 14:30 h - Exposición del Modelo de Negocio de cada participante. Crítica y aportación de ideas.

Resultado: Cada participante tendrá su primera versión del encaje Producto-Mercado (a validar con clientes) y del Modelo de Negocio.

Día 21 de noviembre de 2013: Reconstrucción del Modelo de Negocio

- 9:00 - 10:00 h - Exposición de contenidos. Distribución: Intermediación, desintermediación. Comunicación. Packaging. Ejemplos prácticos con casos similares a los de los participantes.
- 10:00 - 11:00 h - Caso práctico. Reconstrucción del Modelo de negocio mediante un análisis estratégico de los mismos, y primera cuenta de resultados.
- 11:00 - 11:30 h - Café
- 11:30 - 14:30 h - Exposición y cierre del Modelo de Negocio de cada participante.
(La coherencia de la historia y primera versión de cuenta de resultados).

Resultado: Cada participante tendrá su primera versión cerrada de Modelo de Negocio: La coherencia de la historia y primera versión de cuenta de resultados (viabilidad económica).

Día 26 de noviembre de 2013: Cuenta de Resultado y Análisis Financiero

- 9:00 - 10:30 h - Exposición de contenido: Previsión de ingresos y gastos. Análisis de la cuenta de resultados de la empresa.
- 10:30 - 11:00 h - Café.
- 11:00 - 12:00 h - Desarrollo del primer modelo económico: Previsión de Ingresos y Gastos. Inversiones. Cuenta de resultados. Flujo de Tesorería.
- 12:00 - 13:00 h - Exposición de contenido: Vías de Financiación.
- 13:00 - 14:30 h - Revisión del Plan Financiero y primera estrategia de financiación de los participantes.

Resultado: Cada participante tendrá su plan financiero básico y una primera estrategia de financiación y formalización de su actividad.

Día 28 de noviembre de 2013: Plan de puesta en marcha

- 9:00 - 10:30 h - Exposición de contenido: Plan de actuación.
- 10:30 - 11:00 h - Café.
- 11:00 - 12:00 h - Elaboración de Plan de actuación individualizado.
- 12:00 - 14:00 h - Exposición final del Modelo de Negocio, modelo Financiero y Plan de actuación de los participantes.
Crítica final al plan.
- 14:00 - 14:30 h - Conclusiones y Clausura.

Resultado: Cada participante tendrá su Modelo de Negocio, su modelo financiero y un plan de formalización de su actividad.

Documentación a aportar por cada participante con carácter previo:

1. Breve descripción del proyecto.
2. Análisis de clientes.
3. Descripción de la propuesta de valor.
4. Estimación de ventas.
5. Estimación de gastos.
6. Estimación de inversiones.

(Se facilitará un documento de trabajo sobre el que completar la documentación).