

Programa: Modelado de negocios



PROGRAMA DEL CURSO

- ≡ **Objetivos**
- ≡ **Competencias**
- ≡ **Bibliografía**
- ≡ **Criterios de participación y aprobación**

TEMARIO

- ≡ **Módulo 1. Introducción al modelado de negocios**
- ≡ **Módulo 2. Infraestructura**
- ≡ **Módulo 3. Estructura de Costes**
- ≡ **Módulo 4. Modelos de monetización**

Objetivos

El planteo de objetivos permite que tenga una idea acabada de lo que se pretende que alcance al finalizar el proceso de enseñanza y aprendizaje de este curso. Pero el propósito es más fuerte aún: indicamos lo que debe lograr para que estos conocimientos aporten a los objetivos de su formación.

Para alcanzar estos objetivos, debe completar el proceso propuesto en el recorrido de las diferentes etapas del curso que se le presenta.

Entonces, si trabaja de la manera indicada, estará en condiciones de alcanzar los siguientes objetivos:

Objetivo general

Conocer el método de modelado de negocios Canvas para plasmar la idea y modelarla hasta encontrar la mejor versión del producto o servicio para que encaje con el mercado.

Objetivos específicos

- 1 Conocer el concepto del Lienzo Canvas para el modelado de negocios y los elementos que lo componen.
- 2 Entender cada uno de los elementos que componen el Lienzo Canvas, su importancia y funcionamiento.
- 3 Conocer los conceptos contables y financieros básicos como base para la toma de decisiones del emprendimiento.
- 4 Conocer los modelos de monetización y el proceso de fijación de precios.

CONTINUAR

Competencias

Las competencias que esperamos usted desarrolle con el recorrido de este curso son:

Competencias genéricas

- 1** **Trabajo en equipo y colaborativo:** capacidad de integrarse con sus compañeros para lograr los objetivos compartidos y la sinergia de un grupo de alta performance.
- 2** **Capacidad de análisis/reflexión:** capacidad de examinar metódicamente los distintos aspectos de una realidad o situación y asumir una valoración frente a ellos.
- 3** **Creatividad/ soluciones innovadoras basadas en el conocimiento:** capacidad para dar nuevas alternativas de solución a problemas existentes basadas en el conocimiento formal.

Competencia específica

Capacidad para comprender el proceso de modelado de negocios a través del Lienzo Canvas, identificando cada uno de sus elementos; así como también la estructura de costes, los modelos de monetización y el proceso de fijación de precios.

CONTINUAR

Bibliografía

Módulo 1

Cervato, N. (2015). Captura y evaluación del modelo de negocios de Milena pastas artesanales (Tesis de maestría, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina). Recuperado de https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/3393/CERVATO%20Trabajo_Final%20PDF-1.pdf?sequence=1

Mejía Trejo, J. (2017). Mercadotecnia digital (1.a ed.). Distrito Federal, MX: Patria.

Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2011). Lienzo. En *Autores, Generación de modelos de negocios* (pp. 20 – 43). Barcelona, ES: Deusto.

Módulo 2

Cervato, N. (2015). Captura y evaluación del modelo de negocios de Milena pastas artesanales (Tesis de maestría, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina). Recuperado de https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/3393/CERVATO%20Trabajo_Final%20PDF-1.pdf?sequence=1

Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2011). Lienzo. En *Autores, Generación de modelos de negocios* (pp. 20 - 43). Barcelona, ES: Deusto.

Módulo 3

Barba, R. (2014). Y combinator's Trevor Blackwell created this startup growth calculator to show when you'll reach profitability [Trevor Blackwell creó una calculadora que permite determinar de acuerdo al crecimiento de la empresa el momento en que lograra tener ganancias]. Recuperado de <https://tech.co/y-combinator-trevor-blackwell-startup-growth-calculator-can-use-determine-much-funding-need-2014-07>

Educaconta. (2010). El punto de equilibrio como estrategia de financiamiento. Recuperado de http://www.educaconta.com/2010/09/el-punto-de-equilibrio-como-estrategia_17.html

Hatch, R. (2014). Ryan's Lean Startup Introduction. [Introducción al método Lean Startups de Ryan]. Recuperado de <https://www.slideshare.net/ryanhatch/ryans-lean-startup-introduction>

Horngrén, C., Datar, S., y Rajan, M. (2012). Contabilidad de Costes. México, MX: Pearson.

Napkin Finance. (2017). Costes fijos vs. Costes variables [Imagen]. Recuperado de <https://napkinfinance.com/es/napkin/Costes-fijos-vs-Costes-variables/>

Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2017). Generación de modelos de negocios. Barcelona, ES: Deusto.

Módulo 4

Buzzi, G., Trombetta, D., Facci, D., y Clementin, L. (2014). Modelos de negocio. Monetización [Imagen]. Recuperado de <https://uadedigital.wordpress.com/monetizacion/>

Megías, J. (2013). 90 formas de ganar dinero que puedes usar en tu modelo de negocio [Entrada de blog]. Recuperado de <https://javiermegias.com/blog/2013/01/formas-de-ganar-dinero-monetizar-modelo-de-negocio-ingresos/>

Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2011). Lienzo. En *Autores, Generación de modelos de negocios* (pp. 30 – 33). Barcelona, ES: Deusto.



CONTINUAR

Criterios de participación y aprobación

Criterios de participación

Durante el mes de cursado, se espera que el alumno:

- Recorra los contenidos multimediales de cada uno de los módulos que integran el curso.
- Resuelva las autoevaluaciones asignadas en cada módulo.
- Realice las actividades propuestas, sean grupales o individuales.
- Realice el examen final.

Criterios de aprobación

Para la aprobación del curso se requiere que el alumno realice las (4) actividades propuestas en el curso y apruebe el examen final.

El alumno deberá obtener un puntaje final del 70% o más. Esta nota resultará del promedio entre las actividades y el examen final.

CONTINUAR

Módulo 1. Introducción al modelado de negocios

Unidad 1.1 Concepto y elementos

Unidad 1.2 Canales de distribución y comunicación

CONTINUAR

Módulo 2. Infraestructura

Unidad 2.1 Recursos y actividades

Unidad 2.2 Alianzas clave

CONTINUAR

Módulo 3. Estructura de Costes

Unidad 3.1 Estructura de Costes

Unidad 3.2 Análisis entre el coste, el volumen y la utilidad

CONTINUAR

Módulo 4. Modelos de monetización

Unidad 4.1 Tipología de modelos de monetización

Unidad 4.2 Proceso de fijación de precios

CONTINUAR