

Etapas y contenidos de El Viaje del Emprendedor

Emprendedores | Entidades del Ecosistema

ETAPAS DE EL VIAJE DEL EMPRENDEDOR

Corfo entrega a los emprendedores esta metodología con el objetivo de maximizar sus probabilidades de éxito. **Está compuesta por seis etapas (etapa 0 - etapa 5)** más un círculo de expertos, donde podrán mejorar sus competencias mediante un programa que se basa en contenidos mínimos que deben obtener según la fase en la que se encuentren.

Dado lo anterior, los actores enfocados en el apoyo en la formación y capacitación podrán elegir qué contenidos, según su experiencia, ofrecerán a través de la plataforma. Antes, eso sí, deben haber sido validados por Corfo.

ETAPA 0 INDUCCIÓN

Ecosistema I&E / Bases de innovación / Principios de finanzas / Liderazgo / Seminarios / Inducción El Viaje del Emprendedor / Pitch inicial.

ETAPA 1 PITCH BÁSICO

Detección de oportunidades / Lean startup / Principios de estrategia / Constitución empresa a repartir propiedad / Principio de...

ETAPA 2 PROCESO DE VALIDACIÓN

Desarrollo de clientes / Estrategia II / Principios legales de administración / Evaluación de proyectos / PERMA / Marketing para startup / Ventas I / ...

ETAPA 3 PITCH SÓLIDO

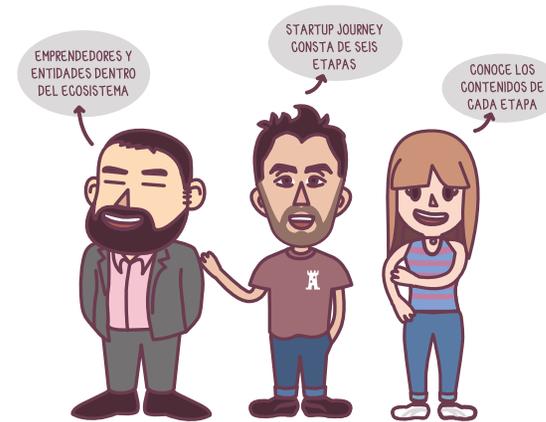
Plan de negocios I / Plan de expansión I / Orquestación y proveedores / Venture deals / Fuente de financiamiento / Propiedad intelectual / Mentoría y coaching / ...

ETAPA 4 ALCANZAR BREAK EVEN

Plan de negocios II / Plan de expansión II / Contabilidad / Optimización de costos / Talento: creación, reclutamiento y selección / Marketing estratégico...

ETAPA 5 ESCALAMIENTO

Innovación continua / Estrategias financieras / Ceo management / Marketing escalamiento / Directorio II / Experiencias internacionales.



EMPRENDEDORES Y

ENTIDADES DEL ECOSISTEMA

CONTENIDOS ETAPA 0 - INDUCCIÓN



Orientada a emprendedores que están partiendo (o que aún no saben que lo son). Es como un “curso de manejo” para el emprendimiento.

Esta fase se asemeja a un curso básico para aprender conceptos y recabar información que les permitan continuar con las otras etapas. Acá la meta es cumplir con un puntaje mínimo en una prueba online básica para manejar los conceptos mínimos de este mundo.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Contenido requerido_

- Estructuras existentes de apoyo al emprendimiento.
- Función de las diferentes estructuras de apoyo.
- Cómo acudir y postular a estas estructuras de apoyo.
- Beneficios y atributos de ser parte de un ecosistema.

Aprendizaje esperado_

- Conocer la importancia y cómo acudir a las estructuras de apoyo importantes en el ecosistema emprendedor tales como; Patrocinadores, Incubadoras, Redes de Mentores, Espacios de Cowork, Corfo, Redes de Ángeles.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ BASES DE INNOVACIÓN

Contenido requerido_

- Conceptos básicos y herramientas de emprendimiento.
- Importancia del problema por sobre la solución, mecanismos para testear ideas y proceso de validación.

Aprendizaje esperado_

- Startup, Modelo de negocios, Plan de negocios, Design Thinking, Early Adopter y Gamestorming.
- Herramientas para testear y validar ideas e hipótesis: Landing page, Get out of the bulding, Launchrock, Launch.deskgator, QuickMVP, Unbounce, Kickofflabs entrevistas.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ PRINCIPIOS DE FINANZAS

Contenido requerido_

- Conceptos básicos de impuestos, finanzas, contabilidad y aspectos legales.
- Mecánica de la contabilidad financiera.
- Lectura de estados financieros.
- Análisis de los estados financieros.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor conozca sobre la contabilidad financiera, principios de contabilidad generalmente aceptados, ecuación de contabilidad fundamental, registro de transacciones financieras y preparación de estados contables mediante ecuación contable. Lectura y comprensión del balance, el estado de resultados y el estado de flujos de efectivo, familiarizándose con todos los términos contables que normalmente aparecen en los estados financieros.

ÁREA_PERSONAL

CURSO/TALLER_LIDERAZGO

Contenido requerido_

- Distinciones básicas acerca del liderazgo. Más allá de la relación formal: el líder como motivador y su rol en el desarrollo de otros.

Aprendizaje esperado_

- Comprender como función básica del liderazgo el influir en otros, más allá de la simple aplicación del poder o capacidad de control de recompensas. Entender el liderazgo en relación a la capacidad de afectar los valores y creencias y, a través de ellos, las emociones y deseos, a la vez que afectan las capacidades de ejecución requeridas para implementar los comportamientos esperados (desarrollo de competencias).

ÁREA_MARKETING

CURSO/TALLER_PITCH INICIAL

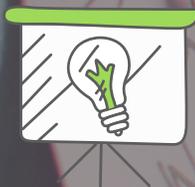
Contenido requerido_

- Tipos de pitch, aplicaciones y estructura.
- Storytelling y construcción de relatos.
- Comunicación corporal.

Aprendizaje esperado_

- Emprendedores y emprendedoras entienden cómo comunicar efectivamente una idea y las herramientas a utilizar para lograr ser más claros sobre sus ideas, persuasivos y efectivos al hablar.

CONTENIDOS ETAPA 1 - PITCH BÁSICO



Para emprendedores que ya tienen al menos una idea y un manejo básico de los conceptos de Emprendimiento Dinámico. Acá sólo tienen un emprendimiento “en el papel”.

La meta en esta etapa es lograr armar un pitch sólido y financiamiento inicial para partir. ¿Por qué el foco en el pitch? Porque es la primera herramienta de un emprendedor que parte, le permite conquistar a sus primeros socios, alcanzar financiamiento y testear la idea para recibir retroalimentación del mercado.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES

Contenido requerido_

- Metodologías para detección de desafíos y oportunidades.
- Herramientas para diseño de hipótesis de StartUp y validación ágil.

Aprendizaje esperado_

- Identificar un problema a resolver que sea relevante y un segmento de clientes claro.
- Cuantificar el encaje anterior para determinar cuál oportunidad de mercado es más atractiva de abordar.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ IDEACIÓN Y LEAN STARTUP

Contenido requerido_

- Método Lean StartUp.
- Pivotear.
- Identificación de desafíos o problemáticas que requieran solución.
- Metodologías para la generación espontánea de ideas.
- Metodología para la construcción de prototipos ágiles y su diseño e iteración.

Aprendizaje esperado_

- Características y beneficios del método Lean StartUp (crear, medir y aprender). Identificar a quién va dirigida nuestra solución. El papel del Customer Development. Cómo desplegar el método Lean StartUp. Los experimentos y qué podemos ofrecer en modo StartUp. El producto Mínimo Viable. La toma de decisiones y la importancia de las métricas y del método Lean StartUp. La generación del modelo de negocio. El Design Thinking y su relación con el Lean StartUp.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ PRINCIPIOS DE ESTRATEGIA

Contenido requerido_

- Evolución de la gestión y la estrategia.
- El modelo delta: la centralidad del cliente.
- El proceso de formulación de la estrategia.
- La empresa extendida.
- La misión de una empresa.
- La gestión estratégica.
- Estrategia y estructura.

Aprendizaje esperado_

- Al finalizar el curso el emprendedor estará en capacidad de participar activamente en la definición y/o revisión de las estrategias de una organización desde el punto de vista, tanto de emprendedor, como gerencial. Aplicar los conceptos que correspondan en la preparación de su proyecto de emprendimiento tales como desarrollo de misión y visión, formulación de estrategia a largo y corto plazo y su respectiva gestión dependiendo del análisis en torno del cliente.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ PRINCIPIOS DE CONSTITUCIÓN EMPRESA Y REPARTIR PROPIEDAD

Contenido requerido_

- Requisitos que debe cumplir una persona en Chile y cuáles son las vías para constituir una empresa y su costo.
- Dar a conocer las características de cada una, sus ventajas y desventajas. Participación societaria (qué es y cómo se define).

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor pueda decidir en base al cumplimiento de requisitos y características del emprendimiento, cual es el tipo de empresa que debiese constituir.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ PRINCIPIO DE MODELO DE NEGOCIO

Contenido requerido_

- Explicación de lo qué es y cómo funciona un modelo de negocios.
- Modelo Canvas (Osterwalder y Pigneur) y variantes que se han desarrollado.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor sea capaz de entender y definir un modelo de negocios propio que explique cómo funciona su negocio y qué temas debe validar en el mercado.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ POSTULACIÓN PROYECTO

Contenido requerido_

- Instrumentos Corfo y procesos de postulación.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor conozca la oferta instrumental de Corfo (con énfasis en la Gerencia de Emprendimiento e Innovación) y el proceso de postulación tanto de manera directa con Corfo, como de los instrumentos que son administrados por incubadoras y/o aceleradoras de negocio.

ÁREA_PERSONAL

CURSO/TALLER_EQUIPO

Contenido requerido_

- Grupo y equipo, distinciones básicas.
- Concepto de equipo.

Aprendizaje esperado_

- Comprender los elementos básicos que definen a un equipo: propósitos compartidos, mecanismos de coordinación definidos, complementariedad de habilidades, y sentido de identidad.

ÁREA_MARKETING

CURSO/TALLER_BRANDING

Contenido requerido_

- Concepto claves Branding.
- Formación de imagen corporativa.
- Canales de comunicación corporativa.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor entienda la importancia del valor de una marca en un entorno comercial y de negocios, y cómo construir, administrar y protegerla. Las áreas específicas incluyen lo que es una marca y por qué es importante, cómo una marca crea valor, formas de medir y entender el valor y el papel del consumidor en la gestión de ésta. Manejar conceptos tales como: branding o identidad corporativa, posicionamiento, comunicación de imagen corporativa, slogan, logotipo, símbolos, colores corporativos, stakeholders, misión, visión, cultura empresarial y otros.

ÁREA_TALLER

CURSO/TALLER_PITCH DAY - DEMO DAY

Contenido requerido_

- Construcción asertiva del pitch.
- Apoyo visual atractivo.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor sepa construir un pitch enfocado en criterios de evaluación, sabiendo discriminar información relevante de la irrelevante y pueda apoyarlo visualmente de una forma moderna y atractiva.

CONTENIDOS **ETAPA 2** - PROCESO DE VALIDACIÓN



En esta etapa el emprendedor ya tiene un proyecto más formal, está gastando recursos en éste y busca la validación inicial.

Hemos descubierto que en Latinoamérica es complejo el crecimiento de proyectos sin modelo de negocio, pues los inversionistas no ingresan en modelos sólo de tracción ya que no hay grandes compañías adquiriendo startups aún en estos ecosistemas. Dado eso, es que la meta de esta etapa es lograr la primera venta.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ DESARROLLO DE CLIENTES

Contenido requerido_

- Metodología de desarrollo de clientes.
- Casos aplicados de desarrollo de clientes.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor conozca la metodología de desarrollo de clientes y el detalle de lo que considera cada paso, de forma tal, que pueda aplicar el proceso a la creación y desarrollo de su negocio.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ ESTRATEGIA II

Contenido requerido_

- Ventajas competitivas.
- Asilamiento.
- Economía de escalas.
- Ventaja de costes.
- Diferenciación y segmentación.
- Diferenciación de oferta y demanda.

Aprendizaje esperado_

- Se espera conocer los conceptos utilizados en estrategia empresarial, lograr aplicar la ventaja competitiva que sitúe los niveles de rentabilidad de la empresa por encima del de los competidores. Se espera que maneje el concepto de ventaja competitiva, la forma de crearla y cómo mantenerla en el tiempo. Comprender que esta ventaja puede obtenerse principalmente de dos formas: en costes y en diferenciación.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ PRINCIPIOS LEGALES DE ADMINISTRACIÓN

Contenido requerido_

- Proceso de creación de empresa.
- Definición de cada tipo de empresa, considerando marco legal vigente, principales características, fundación, restricciones.
- Regímenes tributarios: régimen de tributación simplificada (14TER), artículo 14 quáter, régimen de tributación simplificada (14bis), renta presunta.
- Contratación de personal: formas de contratación y características.
- Inicio de actividades en Servicio de Impuestos Internos (SII) y timbraje de documentos.
- Permisos y autorizaciones municipales, ¿Cuándo es necesario? ¿A qué instituciones debo acercarme para obtenerlos?.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor tenga el marco legal disponible no sólo para constituir una empresa, sino que también las normativas relacionadas según el tipo de empresa y los mecanismos de contratación de personal, lo cual influirá en las acciones que lleve a cabo posteriormente.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Contenido requerido_

- Análisis de costos para la toma de decisiones.
- Presupuesto y análisis de la varianza.
- Presupuesto de capital.
- Gestión de capital de trabajo.

Aprendizaje esperado_

- Comportamiento de costos, análisis de equilibrio, enfoque de costos relevantes para diferentes escenarios de toma de decisiones. Preparación de los presupuestos operativos y financieros. Comparación del desempeño real con los presupuestos. Variación de precio y cantidad. Variación controlable y no controlable. Variaciones de ingresos y contribuciones. Preparación del estado de flujo de efectivo del proyecto, medición del costo de capital y evaluación de proyectos. Ciclo de capital de trabajo, gestión de inventario, cuentas por cobrar y efectivo.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ CONSTITUIR EMPRESA

Contenido requerido_

- Definición de cada tipo de empresa.
- Proceso de creación de empresa.
- Cómo constituir una empresa en Chile y vías para hacerlo.

Aprendizaje esperado_

- En base a ejercicios prácticos el emprendedor deberá decidir cuál es el tipo de empresa que debiese constituir de acuerdo a las características del negocio, equipo de trabajo y proyecciones, para luego realizar el proceso de constitución de empresa.

ÁREA_PERSONAL

CURSO/TALLER_PERMA

Contenido requerido_

- El autoconocimiento de sus emociones y conversaciones privadas como punto de inicio para aumentar su sentido del bienestar.
- Reconocimiento y manejo de las emociones funcionales y disfuncionales.
- Propósito y sus beneficios en el bienestar.

Aprendizaje esperado_

- Introducción a la investigación, historia, principales autores y teoría de la Psicología Positiva.
- Modelo PERMA, y el florecimiento humano (Seligman).
- ¿Qué es estar en estado de “flow”?

ÁREA_MARKETING

CURSO/TALLER_MARKETING PARA STARTUP

Contenido requerido_

- Segmentación de Clientes.
- Posicionamiento.
- Preferencias del consumidor.
- Estrategias de precios.
- Introducción al marketing digital.

Aprendizaje esperado_

- Desarrollar un sistema básico de segmentación de clientes. Dirección efectiva de segmentos de clientes y posicionamiento de su producto o servicio en el mercado. Comenzar a entender la psicología de la toma de decisiones del consumidor. Desarrollar estrategias de precios que maximicen la rentabilidad. Definir los sistemas de canales apropiados y los esfuerzos de ir al mercado. Entender cómo las métricas de marketing pueden beneficiar a su negocio, Construir esfuerzos de comunicación eficaces con los clientes. Se espera además que conozca las herramientas principales y de mayor impacto en el marketing digital (Google Adword, analytics, adsense, Mailchimp, hudspot y entre otras).

ÁREA_MARKETING

CURSO/TALLER_VENTAS I

Contenido requerido_

- Detectar e interpretar rápidamente las necesidades de sus clientes.
- Comprender integralmente su proceso de compra y cómo toman sus decisiones.
- La importancia de la primera impresión que facilita la operación.
- Estilos de ventas dependiendo del tipo de cliente.
- Lenguaje corporal de clientes y entender sus implicancias.
- Técnicas eficaces para cerrar la venta y lograr acuerdos mutuamente beneficiosos.
- Técnicas para incrementar ventas consiguiendo más prospectos.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor obtenga conocimiento y aplicación de la venta y sus técnicas, con el objetivo de lograr el éxito inexpugnable de todo negocio comercial. Que obtenga un enfoque hacia la comunicación y su importancia, es decir no sólo saber las técnicas de ventas, sino saber escuchar al receptor también, de tal manera de conocer las necesidades del cliente. También aludir a la curva emocional de ventas, a la presentación del producto y las posibles objeciones y el tratamiento de estas para solucionarlas.

ÁREA_ACTIVIDADES

CURSO/TALLER_ MENTORÍA I

Contenido requerido_

- Conocer la Importancia del mentor y mentoría
- Actividades y Reuniones informales, confidenciales y personalizadas enfocadas en las necesidades de la empresa.
- A los menos cumplir con 6 mentorías.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor conozca el perfil del mentor, su rol, experiencias de proyectos mentoreados vs no mentoreado y cuál es el objetivo de las mentorías.
- Se espera que el emprendedor obtenga una visión externa, la cual le ayude a identificar mejoras y oportunidades en el proyectos permitiéndole avanzar más rápido y cometer menos errores.

ÁREA_ACTIVIDADES

CURSO/TALLER_ MINI

PRODUCTO VIABLE PMV

Contenido requerido_

- Qué es un Producto Mínimo Viable (PMV).
- Para qué sirve un PMV.
- Características de un PMV.
- Cómo se desarrolla un PMV paso a paso.
- Maneras de probar un PMV.
- Ejemplos.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor conozca las características y beneficios de construir un PMV y que cuente con los conceptos necesarios para construir su PMV y salir a validar.

ÁREA_ACTIVIDADES

CURSO/TALLER_ POSTULACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE FONDOS

Contenido requerido_

- Identificar plataformas de postulación a instrumentos de financiamiento público-privados; negociación de fondos.

Aprendizaje esperado_

- El emprendedor puede identificar el instrumento más acorde para financiar su proyecto de emprendimiento. También debe, identificar plataformas para realizar su postulación y el proceso que debe llevar a cabo para concretarla.

CONTENIDOS ETAPA 3 - PITCH SÓLIDO



En este punto el emprendedor ya tuvo la primera venta, entiende algo mejor el producto o servicio y al cliente. Ahora se debe validar un modelo de negocio escalable.

La meta de esta fase es llegar al pivote y encontrar un match entre producto/cliente/venta que permita incrementar los ingresos y escalar.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ PLAN DE NEGOCIO I

Contenido requerido_

- Definición del producto o servicio.
- Definición de metas e hitos.
- Proceso de definir pasos para cumplir con estrategia.
- Definición de financiamiento para cumplir hitos.
- Traspaso del modelo al plan de negocios.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor sea capaz de explicar hacia donde dirige su empresa y cómo piensa lograr los objetivos planteados en la estrategia. Sobre todo, que sea capaz de explicar a un inversionista o jurado qué tipo de resultado esperar de su startup, argumentando cómo lograrlo.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ PLAN DE EXPANSIÓN

Contenido requerido_

- Cómo elaborar un plan de expansión, aspectos del negocio a considerar.
- Identificación del momento óptimo para realizar la expansión comercial.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor aprenda a crear su plan de expansión considerando información clave como el mercado, adaptaciones al producto/servicio, competencia, equipo capacidades de operación de la empresa y detalles financieros, entre otros.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ ORQUESTACIÓN Y PROVEEDORES

Contenido requerido_

Orquestación:

- Cómo definir un desafío conjunto.
- Cómo articular una red de valor interna y externa.
- Modelos de trabajo y de negocios en red.
- Buenas prácticas en modelo de orquestación.

Proveedores:

- Cómo definir el tipo de proveedor que necesito.
- Cómo evaluar a distintos proveedores.
- Negociación con proveedores.
- Gestión estratégica proveedores.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor comprenda la importancia de mantener una red dinámica, dispuesta a tomar nuevas oportunidades a medida que surgen y no quedar atrapada en modelos de negocios iniciales en post de modelos de negocios que permitan escalar rápidamente, y así mismo aumentar su agilidad estratégica. El emprendedor debe comprender e identificar a un proveedor según las necesidades del proyecto evaluando diferentes criterios de selección y con una negociación que beneficio a ambos. Además, que sea capaz de generar una gestión estratégica de proveedores, que permita crear barreras de entradas suficientes a competidores, como también disminuir el riesgo del negocio.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ VENTURE DEALS

Contenido requerido_

- Cómo valorizar la empresa y estructurar el financiamiento de una empresa.
- Qué tipo de financiamiento y para qué pedirlo según etapa.
- Modelos de financiamiento.
- Negociación con inversionistas.
- Detalles legales al levantar capital.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor sea capaz de entender qué tipo de inversión requiere y pueda presentar un plan coherente a un inversionista, presentando en cuánto se valoriza la empresa, cuánto dinero requiere y para qué, y cómo el inversionista incrementaría su inversión.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Contenido requerido_

- Dar a conocer las fuentes de financiamiento públicos (Corfo) y privados disponibles en el ecosistema para financiar proyectos de emprendimiento. Mencionar sus características, requisitos para acceder a ellos y costos asociados.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor conozca las distintas fuentes de financiamiento tanto público y privado y los requisitos para acceder a él. Dado lo anterior, el emprendedor deberá identificar cuál es la fuente más apropiada para financiar su proyecto de emprendimiento, en base a la naturaleza de los proyectos de emprendimiento. Se espera que el emprendedor sea capaz de postular a un programa de financiamiento.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ PROPIEDAD INTELLECTUAL

Contenido requerido_

- Conceptos básicos de Propiedad Intelectual e industrial.
- Tipos de patentes. Procedimiento de registro.
- Marcas comerciales. Tipología, clasificación y procedimiento de registro.

Aprendizaje esperado_

- Conocer la legislación nacional e internacional de Propiedad Intelectual.
- Fundamento de la protección de la Propiedad Intelectual.
- Conocer las formas de protección de las innovaciones y explotación de los activos intangibles.

ÁREA_ PERSONAL

CURSO/TALLER_ MENTORÍA / COACHING

Contenido requerido_

- Coaching y mentoring: relaciones de apoyo y orientación en el contexto laboral.

Aprendizaje esperado_

- Identificar y poner en práctica habilidades claves del rol del líder como coach y facilitador del aprendizaje. Diseñar estrategias y planes de seguimiento y coaching (efectividad y aseguramiento de la implementación e impacto de los planes de mejora).

ÁREA_ MARKETING

CURSO/TALLER_ MARKETING PARA STARTUP II

Contenido requerido_

- Estrategias de segmentación.
- Plan de marketing digital.
- Comportamiento del consumidor.
- Planificación y desarrollo de sitios web y contenido.
- Marketing de Medios Sociales.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor conozca y sepa utilizar herramientas básicas de e-marketing.
- Aplicar estrategias de marketing como segmentación, orientación, posicionamiento y diferenciación a un contexto en línea. Evaluar el papel de los medios de comunicación social. Utilizar analíticas digitales para evaluar y optimizar la eficacia de las estrategias de marketing digital.
- Conocer cómo el marketing en línea difiere de un entorno de marketing tradicional e identifica las oportunidades de marketing basadas en la Web, como el uso de Facebook, Twitter y Google en el mundo de los negocios de hoy.

ÁREA_ MARKETING

CURSO/TALLER_ VENTAS II

Contenido requerido_

- La dirección de ventas.
- Las previsiones de venta y gestión de objetivos.
- Planificación de zonas y rutas de venta.
- Selección, formación y retribución de equipos de venta.
- Gestión de los clientes y el CRM.
- Programas relacionales y de fidelización de clientes.
- El control comercial y el plan de ventas.
- Los presupuestos comerciales y su control.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor obtenga conocimientos y aplicación de la venta y sus técnicas. Desarrollar un plan de ventas y su respectiva organización, sobre la base de una red de ventas y de una zonificación apropiada. Manejo de elaboración de un presupuesto. Cualificarlo para llevar adelante el control de gestión de ese presupuesto.

ÁREA_ MARKETING

CURSO/TALLER_ DEMO DAY INVERSIONISTAS

Contenido requerido_

- Cómo hacer un buen Pitch.
- Qué buscan los inversionistas.
- Estrategias de negociación.
- Estimación de la inversión que se necesita.
- Instrumentos de inversión.
- Valorización: ¿Cuánto vale mi empresa?.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor desarrolle su propio pitch, conozca cuáles son los puntos más relevantes a evaluar por el inversionista y como negociar con él. Además, se espera que aprenda a definir el monto y el tipo de inversión que necesita, evaluando las ventajas y desventajas de cada instrumento y tipo de inversionista.

ÁREA_ ACTIVIDADES

CURSO/TALLER_ MENTORÍA II

Contenido requerido_

- Primera reunión con el mentor: conocer la importancia del mentor y mentoría.
- Actividades y reuniones informales, confidenciales y personalizadas enfocadas en las necesidades de la empresa.
- A los menos cumplir con seis mentorías.

Aprendizaje esperado_

- Definir los aspectos del emprendimiento que necesiten ser potenciados (necesidades de mentoring).
- Establecer un plan de trabajo acordado entre ambas partes (mentor y mentoreado).
- Se espera que el emprendedor obtenga una visión externa, la cual le ayude a identificar mejoras y oportunidades en el proyecto permitiéndole avanzar más rápido y cometer menos errores.

CONTENIDOS **ETAPA 4** - ALCANZAR BREAK EVEN



Ya se encontró un modelo escalable. El foco: Supervivencia. Ahora se espera que el proyecto logre llegar a break even, fase en que sus ingresos igualen sus costos (antes de las inversiones de escalamiento y con sueldos que les permitan subsistir).

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ PLAN DE NEGOCIOS II

Contenido requerido_

- Modelo de escalamiento.
- Plan de expansión.
- Estructuración de la empresa.
- Crecimiento en operaciones.
- Estructura de financiamiento.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor entienda cómo pasar de una estrategia de búsqueda de un producto o servicio vendible a estructurar una empresa y plan de crecimiento que le otorgue una velocidad rápida de expansión. Sobre todo, que sea capaz de explicar a un inversionista o jurado qué tipo de resultado esperar de su startup, sobre todo argumentando como lograrlo.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ PLAN DE EXPANSIÓN II

Contenido requerido_

- Aspectos legales, contables y tributarios a considerar para la expansión internacional.
- Estructuras de apoyo para expansión internacional.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor conozca qué temas son relevantes de revisar frente a la expansión internacional, por ejemplo, tipos de sociedades, casa matriz y filiales, impuestos, restricciones legales. Además, debe conocer estructuras de apoyo que facilitan la expansión hacia el extranjero.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ DIRECTORIO I

Contenido requerido_

- Importancia de un directorio.
- Cómo conformar un directorio.
- Funciones de un directorio.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor entienda cuándo y cómo conformar un directorio que lo apoye en su crecimiento.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ INGRESO DE CAPITAL

Contenido requerido_

- Fundamentos del levantamiento de capital y tipos de valorización.
- Revisión del estado y orden contable financiero de la empresa.
- Revisión de la estructura legal anterior a la inversión.
- Estrategias y modelos de ingreso de capital (casos).
- Estrategias para modificación de estructura societaria.
- Funciones y estructura de un Directorio.
- Negociación del alcance del proceso de acompañamiento (si corresponde).

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor tenga las habilidades y conocimientos necesarios para negociar con inversionistas, estableciendo la mejor estrategia legal y financiera para incorporar el capital en la sociedad.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ CONTABILIDAD

Contenido requerido_

- Aspectos básicos de contabilidad (concepto, función, objetivos, principios contables)
- Proceso contable (Definición, etapas, registro contable, libros contables, cuentas contables) (Considerar facturación electrónica)
- Confección e interpretación de Balances y Estados de Resultado.
- Obligaciones tributarias.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que los emprendedores tengan los conocimientos necesarios para comprender y supervisar el proceso contable de su empresa, determinar y hacer seguimiento a las obligaciones tributarias que deberá cumplir e interpretar los resultados obtenidos al final de periodo a través del Balance y Estado de Resultados.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ OPTIMIZACIÓN DE COSTOS

Contenido requerido_

- Conceptos básicos del proceso de compra.
- Conceptos de costos y gastos de la empresa.
- Planificación de presupuesto.
- Optimización de recursos de la empresa.

Aprendizaje esperado_

- Capacidad de reconocer sus procesos, ya sea para un servicio o producto. Ambos requieren conocer cómo los procesos involucran costos y cómo optimizarlos.
- Etapas de compra e identificar un buen proceso de compra, disminuir el riesgo de sobre compras, sobre stock, entre otras variables.
- Conceptos de costos y gastos de una empresa (costos variables y fijos, diferencia entre gasto y costo), además de tipos de gastos y costos respectivamente.
- Crear un plan de presupuesto inteligente que permitirá al emprendedor optimizar recursos de su empresa.

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ DUE DILLIGENCE

Contenido requerido_

- Qué es un Due Dilligence.
- Características y documentos que se revisan en un Due Dilligence, según etapa.
- Buenas prácticas para tener un buen Due Dilligence.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor entienda como estructurar su empresa y documentos para facilitar el recibir inversión a través del proceso de Due Dilligence.

ÁREA_ PERSONAL

CURSO/TALLER_ TALENTO: CREACIÓN, RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN

Contenido requerido_

- Descripción de cargo, competencias y conocimientos requeridos.
- Diseñar avisaje para atraer postulantes.
- Difusión y publicación de la búsqueda (redes sociales, universidades, programas de magister y doctorados, búsquedas nacionales e internacionales).
- Planificar una entrevista de candidatos.
- Qué preguntar y explorar en la entrevista.

Aprendizaje esperado_

- Planificar y diseñar un proceso de búsqueda de capital humano que contemple las siguientes fases:
- Levantar un perfil de cargo.
- Diseñar un aviso.
- Definir fuentes de difusión y publicación del aviso.
- Definir dónde y qué buscar.
- Diseñar de una entrevista laboral con foco en los desafíos del puesto de trabajo.

ÁREA_ MARKETING

CURSO/TALLER_ MARKETING ESTRATÉGICO INTERNACIONAL

Contenido requerido_

- Definición de estrategia de crecimiento internacional.
- Definición de estrategia de financiamiento para crecimiento (Acceso a crédito, levantamiento capital, etc.)
- Diagnóstico y etnografía de los potenciales clientes en otros países.

Aprendizaje esperado_

- El emprendedor aprenderá a desarrollar su estrategia de marketing para comenzar ventas/operaciones afuera, incluyendo un objetivo dentro de su plan de marketing, intención de posicionamiento y caracterización de su público objetivo, considerando las diferencias culturales que puedan existir. Además, será capaz de diseñar su plan de financiamiento para la campaña.

ÁREA_ ACTIVIDADES

CURSO/TALLER_ MENTORÍA III

Contenido requerido_

- Primera reunión con el mentor: conocer la importancia del mentor y mentoría.
- Actividades y reuniones informales, confidenciales y personalizadas enfocadas en las necesidades de la empresa.
- A los menos cumplir con seis mentoría.

Aprendizaje esperado_

- Cumplimiento de tareas fijadas entre mentor y mentoreado.
- Resultados e impacto de la mentoría.

CONTENIDOS ETAPA 5 - ESCALAMIENTO



El negocio deja de ser una **Emprendimiento Dinámico** y ha pasado a ser una **empresa innovadora**. Debe tomar **decisiones estratégicas**: seguir financiándose **privadamente**, salir a bolsa o ser adquirida.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ INNOVACIÓN CONTINUA

Contenido requerido_

- Levantamiento de nuevas necesidades asociadas al “core” del negocio.
- Estructuración de un sistema de innovación en la empresa.
- Estructuración de un portafolio de innovación.
- Estrategia y métricas de innovación continua.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor sepa cómo mantener un ADN innovador creando nuevas soluciones asociadas a su producto/servicio original o generando nuevas vías de crecimiento. Lo más relevante es que entienda cómo generar nuevas líneas de negocio para no depender de un único producto estrella.

ÁREA_ ADMINISTRACIÓN

CURSO/TALLER_ DIRECTORIO II

Contenido requerido_

- Buenas prácticas al utilizar un Directorio en su empresa.
- Perfiles y tipos de directores.
- Modelos de retribución a directorios

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor pueda lograr la máxima eficiencia en el trabajo con su directorio.

ÁREA_ PERSONAL

CURSO/TALLER_ CEO MANAGEMENT

Contenido requerido_

- Articular y darle sentido a un proyecto empresarial.
- Cómo ampliar la presencia global
- Cómo crear organizaciones transfronterizas efectivas.
- Cómo entender las motivaciones de tus empleados.
- Definir el gobierno corporativo en la estructura de tu empresa.

Aprendizaje esperado_

- El emprendedor debe comprender el rol del Director Ejecutivo, su labor clave en la definición de la visión y la misión de la empresa y su implementación a través de un plan estratégico. Para esto, deberá liderar y dirigir el trabajo de los equipos que conforman la organización y asegurar las condiciones de operación de la empresa (financiamiento, capacidades, etc.).

ÁREA_ FINANZAS

CURSO/TALLER_ ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Contenido requerido_

- Concepto de decisión estratégica financiera.
- Cómo funciona el capital de trabajo.
- Financiamiento v/s deuda.
- Uso correcto de líquido circulante.
- Aportes de inversión (como manejar la inversión).
- Cómo funcionan las utilidades de una startup.

Aprendizaje esperado_

- Se espera que el emprendedor comprenda el concepto de cómo las decisiones estratégica afectan sus finanzas, así podrá manejar la importancia de sus decisiones en un plano estratégico con mayores recursos de información.
- Entender el funcionamiento del capital de trabajo, el financiamiento versus tomar deuda como decisión del corto y largo plazo.
- Tomar decisiones en cuanto a su estructura financiera para disminuir el riesgo.
- Mejorar el uso y funcionamiento del flujo de caja tomando decisiones informadas.
- Se espera que obtenga un claro campo de acción respecto del buen uso de utilidades, entendiendo sus plazos y manejo (cuándo puedo retirar, cómo se reparten las utilidades, etc.).

ÁREA_ MARKETING

CURSO/TALLER_ MARKETING ESCALAMIENTO

Contenido requerido_

- Estrategia de crecimiento comercial.
- Estrategia de crecimiento masivo en Marketing.
- Marketing estratégico digital y métricas de rendimiento.

Aprendizaje esperado_

- El emprendedor aprenderá a desarrollar su estrategia de marketing para el crecimiento y posicionamiento dentro del grupo objetivo al cual apunta, incluyendo un objetivo dentro de su plan de marketing y caracterización de su público objetivo. Además, será capaz de evaluar los resultados y el impacto de su campaña.

ÁREA_ ACTIVIDADES

CURSO/TALLER_ EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

Contenido requerido_

- Cómo levantar capital en el extranjero, ventajas y desventajas.
- Inicio de operaciones en el extranjero, normativas y restricciones.

Aprendizaje esperado_

- Conocimiento y práctica sobre qué debe tener en cuenta al momento de iniciar operaciones en el extranjero y qué cosas no hacer en el proceso.

CÍRCULO DE EXPERTOS



El círculo de expertos de Emprendimiento Dinámico en Chile corresponde a la última etapa de El Viaje del Emprendedor. Consiste en los casos de éxito que apoyarán a otros y retroalimentarán al ecosistema para seguir creciendo como país.

Todo esto constituye El Viaje del Emprendedor y permitirá conocer cada vez más el perfil del emprendimiento en Chile logrando tener más impacto a nivel nacional y global.

Para consultas, dirigirse al correo de contacto@elviajedelemprendedor.cl o llamando al **600 586 8000**