

CURSO TALLER

Desarrollo de negocios en la era digital / Primeros pasos para iniciar tu idea

DURACIÓN: 2 SEMANAS – 4 SESIONES - 12 HORAS ACADÉMICAS

REQUISITO: CURIOSIDAD, SENTIDO COMÚN, EMPATÍA, FLEXIBILIDAD DE IDEAS E INICIATIVA

1. PRESENTACIÓN

2. DIRIGIDO

Personas que quieren tomar su primer paso en el mundo digital

Emprendedores que quieren construir empresas con base digital

Jóvenes con carrera de marketing, audiovisual, diseño, negocios que quieren práctica del mundo real

Personas que quieren cambiar su carrera a un camino digital

3. OBJETIVOS

Dar los primeros pasos para crear tu sueño no es una tarea fácil. Requiere comprender cómo descomponer la idea en etapas y cómo reunir tanta información para comprender lo que realmente se necesita para hacer que mi idea se haga realidad.

En este curso, nos enfocaremos en la validación y la construcción del proceso de su idea. Esta es una introducción a las oportunidades que se pueden lograr utilizando las herramientas digitales que están disponibles para nosotros en línea.

Durante el curso, se te presentarán diferentes herramientas que te permitirán crear y rastrear prototipos de una idea en un corto período de tiempo. Herramientas como Chatfuel, Instapage, Weebly, Wix y más.

Después de la creación de un prototipo usando una de estas herramientas, necesitamos llegar a una audiencia y probar nuestra hipótesis. Para este objetivo, lanzaremos una

campaña en Facebook o Google. La campaña incluiría la creación de banners con herramientas de edición visual.

El último objetivo es el seguimiento y análisis de nuestra campaña. ¿Cuáles son los resultados que recibimos y cómo podemos adaptarlos para alcanzar el éxito en nuestro negocio?

Cada sesión del curso terminará con una tarea. Las tareas consistirán en completar un curso virtual en diferentes plataformas para aprender una nueva habilidad y luego aplicar esa habilidad en la creación de un resultado utilizable.

Principales objetivos del curso

- Comprender las oportunidades del mundo digital.
- Aprender los conceptos básicos de HTML. No se requiere conocimiento previo.
- Creación de prototipos que permitan probar nuestras ideas.
- Creación de imágenes para ayudar en la comercialización de su producto.
- Creación de una campaña dirigida a sus objetivos.
- Analizando los resultados y entendiendo cómo adaptar su campaña.

Cambios en el plan de estudios pueden ocurrir hasta el comienzo del curso para asegurar la mejor estructura para el aprendizaje.

4. METODOLOGÍA

La combinación de casos de uso del mundo real con la práctica real es la clave para comprender los experimentos necesarios a fin de formar el tipo correcto de negocio.

La experimentación es la base para entender qué funciona y qué no. Experimentamos con diferentes tipos de plataformas, visuales, tipos de anuncios, propuestas de valor y más.

Los estudiantes recibirán tareas detalladas para realizar en casa utilizando plataformas virtuales. Aprendizaje de anuncios de Facebook desde la plataforma blueprint de Facebook. Usando codecademy para aprender los conceptos básicos de la codificación. Craftain para una descripción detallada de las plataformas y más. Serás guiado en cuanto a cómo aprender.

Procedimientos didácticos:

- Método expositivo – interactivo. Comprende la exposición del docente y la interacción con el participante.
- Método de casos - discusión. Conducción del grupo para analizar los casos de negocios y extraer los principales aprendizajes sobre los conceptos enseñados
- Método de ejecución - retroalimentación. Se utiliza para ejecutar, demostrar, practicar y retroalimentar lo expuesto a través de un proyecto.

5. MATERIALES

- Lecturas, enlaces y videos.
- Presentaciones en power point de las sesiones de clase.
- Registros audiovisuales
- Plataformas de aprendizaje en línea
 - Codecademy
 - Facebook blueprint
 - Craftain
 - Youtube
 - Analytics academy
- Herramientas
 - Instapage
 - Canva
 - Chatfuel
 - Weebly
 - Wix

6. EVALUACIÓN

El taller será evaluado en forma de grupo en la última sesión del curso. Cada equipo presentará su trabajo, su hipótesis, el producto creado y los resultados obtenidos.

7. PROFESOR

Roy Pessis

Roy ha estado trabajando por más de 12 años en disminuir la brecha que existe entre las personas y la tecnología (Microsoft, Wibki, Manya.pe). Ha construido startups que han llegado a más de 100 millones de personas en Israel, USA y Perú. Actualmente se encuentra trabajando como CPO de Manya.pe, suministrando soluciones digitales para Latinoamérica. Roy tiene un diploma de negocios y IT de IDC Hertzelia en Israel.

Kidaro (adquirido por Microsoft), All My Faves (más de 1 millón de visitas al mes), Wibki (300k usuarios), Manya.pe (agencia líder en Perú), Foodbox (Socio con Gaston Acurio), Autoguia, Criptoestratega, Liulan17 (China), Meya.ai (inversor), Labdoor (inversor), Kioskocreativo y muchos más experimentos.

Yankale Hochman

Yankale es el CEO y fundador de Manya.pe. Después de haber creado varios negocios, ha dedicado su trabajo a la creación de una de las agencias digitales líderes en Perú que ofrece un servicio 360 centrado en los resultados. Yankale es un experto en ciencias de datos, experiencia de usuario y gestión de equipos.

Yankale ha sido mentor y ha dado conferencias en PUCP, UPC y más.

PLAN DE ESTUDIO

Yan

SESIÓN 1

1. Introducción al futuro y cómo mantenerse relevante
 - a. Oferta de valor
 - b. Tendencias actuales y tecnologías
 - c. Donde estan las oportunidades
 - d. Lluvia de ideas
 - e. Elige un producto
 - f. Aprende los conceptos básicos de html

SESIÓN 2

1. Construyendo tu producto
 - a. Introducción a las plataformas
 1. thinkable.com
 2. chatfuel.com
 3. weebly.com
 4. wix.com
 5. instapage.com
 6. bubble.is
2. Construyendo un MVP
 - a. Micro-redacción
 - b. Conceptos básicos de la experiencia del usuario
 - c. Definición de embudo
 - d. Experimentando con activos digitales
3. Tarea: elija una plataforma y aprendalo con craftain

SESIÓN 3

1. Comercializando su producto
 - a. Anuncios de Facebook (Facebook blueprint)
 - b. Search and display
 - c. Remarketing
 - d. Canva
 - e. Tarea: crea tu campaña

SESIÓN 4

2. Análisis y resultados
 - a. Presente su campaña
 - b. Introducción a la analítica
 - c. Seguimiento de objetivos
 - d. Embudo de conversión
 - e. Definición de KPI
 - f. Tarea: Crear un informe

FUENTES DE CONSULTA

- La vaca púrpura: Transform Your Business by Being Remarkable / Seth Godin
- Hooked: How to Build Habit-Forming Products / Nir Eyal
- The sales bible / Jeffery Gitomer
- Zero to one / Peter Thiel
- The lean startup / Eric Reis