

Programa del curso

Semestre 2021-20

| | |
|-------------------|---------------------------------------|
| Nombre del curso: | Emprendimiento y comercio electrónico |
| Course Name: | Entrepreneurship and e-commerce |
| Créditos: | 4 créditos |
| Profesores: | Javier Torres Paez |
| | Javier Barreiro Ramos |
| Versión PDF | Click Aquí |

Descripción

El Curso de Emprendimiento y Comercio Electrónico busca desarrollar las competencias de emprendimiento innovador de base tecnológica con la incorporación del comercio electrónico en su modelo de negocio; para ello, abordará las tres dimensiones del saber:

□ Saber ser: busca que el estudiante sea innovador y emprendedor con tecnología y desarrolle las habilidades individuales y en equipo para potenciar los modelos de negocio incorporando tecnologías de información. □ Saber saber: busca que el estudiante comprenda las herramientas para desarrollar negocios innovadores de base tecnológica, apropie los diferentes modelos de negocio para tener éxito empresarial y comprenda la manera en que la tecnología y el comercio electrónico pueden impulsar el crecimiento de los emprendimientos. □ Saber hacer: el curso está comprometido con la acción, su objetivo es construir soluciones de base tecnológica para resolver problemas prácticos.

Por lo tanto, está orientado a que el estudiante cree emprendimientos innovadores con tecnologías de información, desarrolle conceptualmente su modelo de negocio y aplique herramientas para construir y validar un producto mínimo viable de su iniciativa de emprendimiento.

El curso cubre ocho momentos claves en la vida de un emprendedor: crear, saber, querer, poder, hacer, vender, crecer y sostener. Para cada uno de estos momentos, el curso aplica metodologías que llevadas a la acción guiarán el desarrollo de emprendimientos de tecnología. Estas metodologías son utilizadas por las Universidades más destacadas en emprendimiento e innovación de base tecnológica en el mundo y en Silicon Valley. De igual manera, el curso está orientado a impulsar emprendimiento innovador en la realidad colombiana.

Al final del curso el estudiante tendrá un producto mínimo viable validado en el mercado,

habrá incorporado la tecnología de manera que aporte valor a su modelo de negocio y contará con las competencias para continuar desarrollando su emprendimiento.

Este curso tendrá el apoyo de Amazon Web Services para el desarrollo de los productos o servicios tecnológicos; cada grupo tendrá acceso a créditos gratuitos para ser utilizados en los servicios de nube.

[tab title="Plan de Temas"]

Plan de Temas

1. Emprender con tecnología: ¿Éxito o desastre? □ ¿Qué es emprender? □ ¿Cómo hacer emprendimientos de base tecnológica? □ ¿Cuáles son las habilidades de un emprendedor innovador y cómo desarrollarlas? □ ¿Cómo aprovechar la tecnología como habilitador del emprendimiento? □ Emprender y generar valor en una sociedad cada día más digitalizada
2. Encuentre la oportunidad en el mercado □ ¿Cómo identificar las necesidades y oportunidades en el mercado? □ ¿Cómo atender a un mercado insatisfecho o crear uno nuevo? □ ¿Cuál es el perfil de mi cliente potencial? □ ¿Cómo empatizar con mi cliente potencial? □ ¿Cómo validar mis hipótesis del problema u oportunidad con el mercado? 3. Defina la propuesta de valor □ ¿Cómo construir una propuesta de valor basada en tecnología? □ Ideas, tecnologías disruptivas y pasiones: la base para la generación de propuestas de valor □ Explore el potencial del comercio electrónico en su propuesta de valor □ Establezca hipótesis para su modelo de negocio □ Logre la alineación entre la solución y las expectativas del cliente
4. Prototipado: haga tangible su emprendimiento y use la tecnología para lograrlo □ ¿Qué es el prototipado? ¿Cuál es su importancia en el emprendimiento? □ Diseño de prototipo a alta y baja resolución □ Implementación de prototipo a alta y baja resolución □ Herramientas físicas y digitales de prototipado a alta y baja resolución □ Validación del prototipo con clientes potenciales reales
5. Descubra sus clientes □ ¿Cómo lograr sintonía con el mercado? □ Construya el perfil del cliente y logre empatía con sus necesidades □ Pruebe que el problema es real desde la perspectiva del cliente □ Pruebe que la propuesta de valor es atractiva para el cliente □ Cuantifique el tamaño del mercado alcanzable, disponible y objetivo
6. Ingresos: el combustible de su emprendimiento □ Identifique las fuentes de ingresos □ Estrategias de fijación de precios □ Encuentre su negocio y su potencial
7. Diseño del producto mínimo viable □ El reto del diseño (originalidad) □ El reto de la ejecución (fabricabilidad) □ El reto de la aceptación por parte del mercado (en el mundo digital) □ La tecnología en el ADN del producto o servicio □ Construyendo productos y servicios para el nuevo consumidor digital
8. En busca de la rentabilidad y sostenibilidad □ ¿Cómo crear un negocio viable, rentable y sostenible? □ Maduración financiera □ Estructura de costos □ Retorno de la inversión: la curva de inversiones y resultados □ ¿Cómo generar riqueza?
9. ¿Cómo lograr que el cliente compre? □ Ciclo de vida del cliente con el producto □ Diseño de servicios □ ¿Cómo me relaciono con el cliente? □ Estrategias de captación, fidelización y estimulación de ventas □ ¿Qué canales debo construir para poder vender el producto? □ Canales de información, evaluación, compra, entrega y postventa
10. ¿Cómo vender el producto? □ Estrategias de crecimiento acelerado □ Estrategias de marketing digital □ Comercio electrónico como habilitador de ventas □ Plan de salida al mercado □ Pitch y pitch deck
11. ¿Cómo crear y gestionar tu empresa? □ Constitución de persona jurídica □

Documentación y trámites para creación de empresa de base tecnológica □ Beneficios y obligaciones tributarias □ Empresa global vs. Empresa en Colombia □ Ponga a funcionar su empresa: gestión, operación y acción comercial 12. ¿Cómo conseguir capital semilla e inversionistas? □ Ecosistema de inversión en Colombia □ Ecosistemas de inversión más representativos en el mundo □ ¿Cómo aplicar a convocatorias de inversión, incubación y aceleración? □ ¿Qué espera un inversor? □ Esquemas de inversión en emprendimientos de tecnología

Bibliografía

- Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, e-commerce: business, technology, society (10th or 9th Ed.), Pearson - Prentice Hall, 2014, 2013
- Jack Mitchell, 99 Ways To Flood Your Website With Traffic, Web Core Media, 2012
- Rob Mabry., 30 Free E-Commerce Tools, Sherbert Marketing LLC, 2012
- Rob Mabry., E-Commerce Blueprint: The Step-by-Step Guide to Online Store Success, Amazon digital services, 2012
- Steve Blank, Bob Dorf, The Startup Owner's Manual for Web / Mobile, Startup's, K & S Ranch Publishing Division, 2012
- Eric Ries, The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business, Crown Business, 2011
- John Mullins, Randy Comissar, A business plan? Or a journey to plan B, Sloan Management Review, 2010
- Alexander Osterwalder, Yves Pigneur Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, Wiley, 2010
- Ash Maurya, Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works (2 edition), O'Reilly Media, 2012
- John Mullins, Randy Comissar, Getting to plan B: Breaking to a better business model, Harvard Business Review Press, 2009