

# Lean Business

Innovar para crecer

*Programa de innovación para  
empresas*

## Módulo 1- Enfoque de ideas

En este módulo aprenderás a generar **nuevas ideas de negocio** o a contrastar una ya existente. Serás partícipe en todo el proceso de aprendizaje a través de **divertidas actividades experienciales**, donde trabajarás en grupo sobre el nuevo enfoque de tu proyecto empresarial y la definición de un modelo de negocio innovador.

Este módulo tiene una **duración de 20h** divididas en **4 sesiones** de trabajo. En cada una de ellas, conocerás una metodología diferente de innovación.

### Proceso de diseño creativo (Design Thinking) (5 horas)

#### **Programación:**

1. Concepto de Design Thinking
2. Fases del proceso creativo
3. **Empatizar:** Generación de Mapas de Empatía
4. **Definir:** Generación de nuevos enfoques

5. **Idear:** Generación de ideas (brain & teamstorming)
6. **Prototipar:** Generación de proto-soluciones low cost
7. **Validar:** Evaluación de proto-soluciones en el mercado real

**Lean Business**  
Innovar para crecer

### Diseño centrado en personas (DCP) (5 horas)

#### **Programación:**

1. Escucha activa:
  - Identificación reto de diseño
  - Averiguación del estado de la técnica
  - Identificación de mercado potencial y segmento de clientes
  - Métodos de investigación de campo
  - Desarrollo del enfoque de entrevista
  - Desarrollo de Punto de Vista Objetivo
2. Creación colaborativa:
  - Desarrollo enfoque co-diseño y co-creación
  - Descarga de información entre integrantes del equipo
  - Identificación de patrones
  - Creación áreas de oportunidad
  - Brain & teamstorming de solución
  - Concreción de ideas y recogida de comentarios
3. Entrega e implementación de la solución desarrollada:
  - Desarrollo de modelo de ingresos sostenible
  - Identificación de capacidades productivas y de entrega de la proto-solución
  - Elaboración timeline implementación por fases
  - Planificación del lanzamiento piloto en mercado real

- Creación del plan de mejora continua (indicadores evaluación de resultados)

**Lean Business**  
Innovar para crecer

### Generación de modelos de negocio (Canvas) (5 horas)

#### **Programación:**

1. Introducción al concepto de modelo de negocio
2. Lienzo Canvas de Alex Osterwalder
3. Los 9 módulos del lienzo estratégico:
  - Segmento de clientes
  - Propuesta de valor
  - Canales
  - Relaciones con clientes
  - Actividades clave
  - Recursos clave
  - Alianzas clave
  - Flujo de ingresos
  - Estructura de costes
4. Innovaciones en modelo de negocio

## Método Lean StartUp (5 horas)

### Programación:

1. Motor de crecimiento de una Start-up
2. Circuito crear-medir-aprender
3. Fase de creación:
  - Creación producto Mínimo Viable
  - Hipótesis de creación de valor
  - Hipótesis de crecimiento
4. Fase de medición o contabilidad de la innovación:
  - Experimentación orientada a mejoras
  - Indicadores para medir resultados de la fase de experimentación
  - Optimización de resultados e introducción de mejoras
  - Importancia de pivotar en las startups
5. Fase de aprendizaje:
  - Catálogo de pivotes
  - Recogida de resultados y mejora continua

## Módulo 2- Factoría de innovación.

Si tienes una empresa en funcionamiento y necesitas ayuda para avanzar, **¡elige este módulo!**

Conoceremos tu realidad empresarial de manera personalizada. Analizaremos tu entorno y detectaremos tus fortalezas internas, generando una o varias **propuestas de innovación** que podrás implementar en tu negocio a posteriori. Trabajamos brindando innovación en:

- Productos
- Servicios
- Experiencias de usuario
- Procesos internos PYME
- Proyectos industriales
- Proyectos online

Adaptamos una metodología innovadora a las necesidades de las PYMES. En este módulo, que consta de **20 horas**, cuidamos una trayectoria de trabajo individualizada con cada una de las empresas, que se traducen en **cuatro sesiones de 5 horas** de duración cada una.

### 1). Conocer (5 horas/1 día)

Conocemos la empresa y su entorno, el mercado y el sector en que desarrolla su actividad.

1. Transmitir el concepto de innovación.
2. Conocer y entender los límites y los retos de la empresa.
3. Destacar el conocimiento y el saber-hacer de la empresa como su valor principal y como el punto de partida dentro del proceso de innovación.
4. Detectar y documentar en qué momento de su ciclo de vida se sitúa la empresa.

### 2). Definir (5 horas/1 día)

Detectamos las tendencias imperantes en el mercado, en la economía y en la sociedad y las traducimos a oportunidades de negocio para la empresa.

1. Analizar el entorno de la empresa, sus fortalezas y fuerzas competitivas.
2. Conocer las tendencias de mercado.
3. Extender la visión de la empresa conociendo los patrones de crecimiento del sector, imaginando escenarios de futuro.
4. Plasmar varias oportunidades de negocio dentro del sector de actividad o fuera de él.

### 3). Generar (5 horas/1 día)

De entre las oportunidades de negocio propuestas se selecciona una, y sobre la misma, se generan ideas y soluciones innovadoras.

1. Seleccionar una oportunidad de negocio para trabajar en la fase de abstracción.
2. Explorar y buscar nuevos mercados o nichos de mercado.
3. Generar ideas y soluciones en base a la oportunidad de negocio propuesta para el nuevo mercado.
4. Crear nuevos modelos de negocio.

### 4). Transferir (5 horas/1 día)

Elaboramos documentación con la/s propuesta/s de innovación y la/s transferimos a la empresa.

1. Plasmar la/s propuesta/s de innovación por escrito.
2. Dar a conocer la propuesta de innovación a la PYME.
3. Transferir una idea definida de negocio a implementar en el seno de la empresa.
4. Elaborar un resumen ejecutivo en base a la propuesta de innovación trabajada con la PYME.

## Módulo 3- Programa de crecimiento.

En el **Programa de Crecimiento** materializaremos tu idea de negocio en un producto mínimo viable (PMV) para, posteriormente, implementar tu producto/servicio en el mercado. Te enseñaremos las claves y pasos a seguir para su correcta penetración en el mercado y su posterior lanzamiento y difusión.

Este módulo tiene una duración de **30 horas** divididas en **6 sesiones** de trabajo.

### Desarrollo producto mínimo viable (10 horas/2 días)

#### **Programación:**

1. Tipos de PMV
2. Herramientas para crear PMV
3. Cómo escoger el PMV más adecuado
4. Cuál es la funcionalidad mínima que mi PMV debe tener
5. Validación de PMV y recogida de feedback de segmentos de clientes
6. Fase de ejecución de mejoras en el PMV
7. Implementación de BETA en el mercado
8. Gestión continua de mejoras

**Branding (5 horas/1 día)**

**Programación:**

1. Importancia del “naming”: creatividad en la generación de denominaciones y marcas
2. Creación de la identidad corporativa, colores corporativos, signos distintivos, logotipos-MANUAL CORPORATIVO
3. Tipos de signos distintivos
4. Registro de marcas

## Desarrollo del business plan (10 horas/2 días)

### Programación:

1. Herramientas para elaboración del plan de empresa
2. Elementos del plan de empresa:
  - Resumen ejecutivo
  - Descripción de la empresa
  - Misión y visión de la empresa
  - Objetivos generales
  - Análisis DAFO
  - Plan de marketing
    - Cliente objetivo
    - Definición de objetivos
    - Producto y/o servicio
    - Unique Selling Proposition
    - Precio y estrategia de posicionamiento
    - Definición de estrategias y tácticas
    - Estrategia de mkt on line
      - Definición proyecto web, tipología
      - Diseño proyecto web
      - Adaptación legal del proyecto
      - Estrategia SEO
      - Estrategia SMM
      - Marketing de contenidos
      - Publicidad de pago on line
      - Medición de resultados
3. Elementos claves para la elaboración de un plan económico-financiero.
  - Análisis de viabilidad económica
  - Análisis de viabilidad financiera

#### 4. Preparación para la financiación:

- Instrumentos financieros
- Subvenciones y líneas de financiación para emprendedores
- Financiación colectiva y colaborativa a través de crowdfunding
- Rondas de inversión
- Documentación necesaria para la fase de financiación

### Comunicación eficaz de la idea de negocio (5 horas/1 día)

#### Programación:

1. Presentación de la idea de negocio: elementos clave
2. Elevator pitch: presentación en 3 minutos
3. Planificación del discurso por fases en función de la duración
4. Métodos de comunicación eficaz:
  - Role playing
  - Storytelling
5. Lenguaje verbal y no verbal.
6. Técnicas del manejo del estrés

*\*EL programa Lean Business puede ser bonificado por la Fundación Tripartita*