

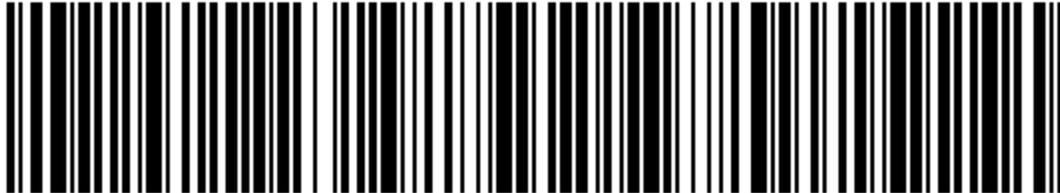
(01)95012345678903(10)L93903(37)220



Ayuntamiento de **Elche**

Memoria del proyecto

PROGRAMA CÓDIGO EMPRENDEDOR



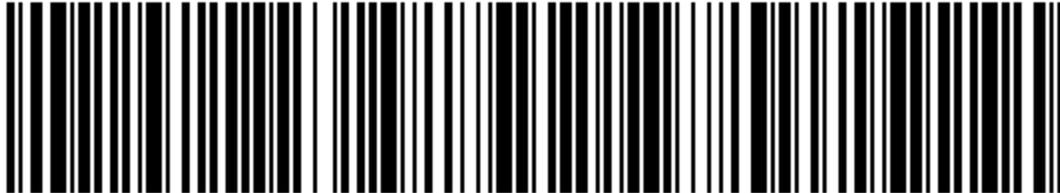
(01)95012345678903(10)L93903(37)220

“Prográmate como un emprendedor de éxito”

¿Te gustaría saber si tu idea de negocio innovadora va a funcionar? No dejes pasar esta oportunidad y participa en este programa intensivo dirigido a personas con clara vocación emprendedora que quieren crear un modelo de negocio exitoso.

Desde emprendedores con una idea o prototipo que quieren perfeccionar y convertir en negocio y/o profesionales con experiencia y ganas de crear su propia empresa, hasta empresarios que quieren adaptar su empresa a nuevas situaciones de mercado y poner en marcha proyectos, nuevas divisiones, nuevos mercados, etc.

El objetivo del programa es claro **adquirir conocimientos y herramientas para poder diseñar y llevar a cabo tu proyecto de empresa innovador.**



(01)95012345678903(10)L93903(37)220

TALLER 1: CONSTRUYENDO EL FUTURO



Este taller tiene como objetivo cambiar las **actitudes** de resistencia frente al cambio y motivar a los asistentes en la necesidad de incorporar elementos de innovación en sus tareas cotidianas y en las propuestas que se lancen desde la dirección de las empresas.

Programa del taller

1. **El concepto de innovación.** Con esta actividad se pretende que los asistentes asuman que la innovación no es una moda sino una **necesidad** en la gestión de la empresa, así como comprender el concepto de innovación, distinguir entre los distintos tipos de innovación e identificar las posibles fuentes de innovación.
2. **Generación de ideas y conceptos.** Exploraremos las diferentes formas de generar ideas innovadoras e identificar fuentes de valor con ejemplos de éxito en el mercado para intentar ampliar las fronteras de la empresa.
3. **Ver y explorar.** Analizaremos las **tendencias** del mercado que pueden significar fuentes de retos de innovación para la empresa.
4. **Construir.** Detectar, plasmar y validar **territorios de oportunidad** de futuro combinando factores internos y cambios del entorno, junto con la creatividad.

Duración del taller: 3 horas

Ponente: Joaquín Alcázar Cano, Director del CEEI Elche

Horario propuesto: de 10 a 13 horas



(01)95012345678903(10)L93903(37)220

TALLER 2: APORTANDO VALOR



Este taller tiene como objetivo **Identificar los elementos de valor de tu idea** y transformarlos en atributos de producto atractivos para tus clientes buscando diferenciarte en tu mercado. Mediante la utilización de varias herramientas se intentará ampliar las fronteras de la empresa:

1 El análisis de las seis vías.

- Explorar industrias alternativas
- Explorar los grupos estratégicos dentro de la industria
- Explorar la cadena de compradores
- Explorar productos y servicios complementarios
- Explorar el atractivo funcional o emocional
- Explorar la dimensión del tiempo

2 El análisis de los no-clientes. Explicaremos como ir más allá de la demanda existente mediante el estudio de los tres niveles de los no clientes.

3. Análisis estratégico de atributos de creación de valor en el sector. Realizaremos una reflexión sobre el concepto de valor y aprenderemos a descubrir nuevas formas de agregar nuevos elementos de valor a nuestro proyecto de innovación

- Qué valor entregamos a nuestros clientes?
- Qué problema de nuestros clientes ayudamos a resolver?
- Qué necesidad satisfacemos?

Duración del taller: 3 horas

Ponente: Olga Jornet Amat, Técnico analista de proyectos de CEEI Elche.

Horario propuesto: de 10 a 13 horas



(01)95012345678903(10)L93903(37)220

TALLER 3: DISEÑA ANALIZA Y BLINDA TU MODELO DE NEGOCIO.



Este taller tiene como objetivo dar a conocer una herramienta útil y adecuada, para realizar el **modelo de negocio de una empresa**.

Un modelo de negocio describe los fundamentos de como una organización crea, desarrolla y captura valor. Es un resumen de como una empresa va a servir a sus clientes o ... lo que es lo mismo cual va a ser la fuente de generación de ingresos y beneficios.

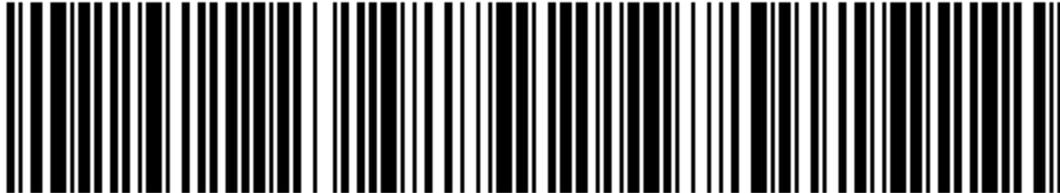
Para ellos utilizaremos la herramienta del modelo **"Business Model Canvas"**. Esta es una herramienta muy potente que nos permite desgranar bloque a bloque el modelo de negocio que queremos.

Una vez hayamos podido completar el lienzo, tendremos una idea mucho más clara de nuestra idea de negocio y la podremos explicar de forma más fácil a clientes, socios e inversores. Este es el primer paso para crear un nuevo proyecto, que podremos completar plasmando todo lo aprendido en un plan de empresa basado en modelo de negocio más sólido.

Duración del taller: 3 horas

Ponente: Marina Estrada de la Cruz, Técnico analista de proyectos de CEEI Elche.

Horario propuesto: de 10 a 13 horas



(01)95012345678903(10)L93903(37)220

TALLER 4: MARKETING DIGITAL PARA PRINCIPIANTES/EMPREENDEDORES.



Este taller tiene como objetivo conocer **las técnicas de marketing online** para conseguir objetivos en nuestros proyectos empresariales.

Lo digital ha ganado terreno a lo analógico y cada día surgen nuevas herramientas que introducen nuevas formas de comunicación y relación entre marcas y usuarios. Conocer estas herramientas y el papel que pueden desempeñar dentro de una empresa, resulta fundamental para los negocios del siglo XXI.

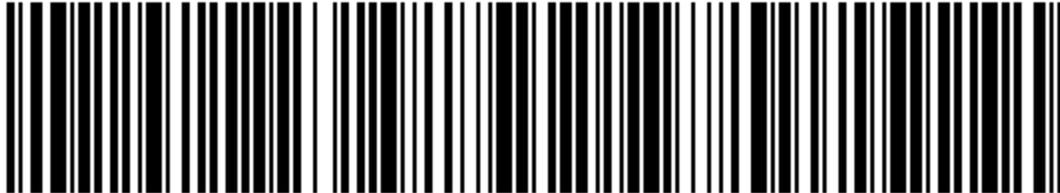
Programa del taller

- Herramientas digitales propias. Cómo sacar el máximo partido a la web o blog corporativo.
- Directorios y redes de noticias. Porqué es necesario su uso.
- Redes sociales. Principales plataformas y usos dentro de la empresa.
- E-mail marketing.
- Apps y nuevas herramientas digitales.

Duración del taller: 3 horas

Ponente: Pilar Bermudez, especialista en marketing y comunicación, consultora de la empresa [@mkt_way](mailto:mkt-way).

Horario propuesto: de 10 a 13 horas



(01)95012345678903(10)L93903(37)220

TALLER 5: ¿QUE HACER PARA QUE TU EMPRESA APAREZCA EN LA PRIMERA PÁGINA DE GOOGLE?



¿Qué valor tiene estar en las primeras posiciones de los buscadores cuando el usuario introduce un parámetro de búsqueda que tiene que ver con tu actividad? El posicionamiento web no sólo no aumenta la visibilidad de la empresa, sino que repercute directamente en las ventas de tu negocio. En este taller, se explicará cómo aplicar una serie **de técnicas de optimización SEO** para mejorar el posicionamiento de tu página.

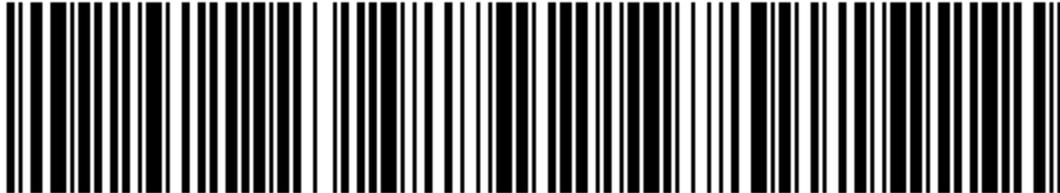
Programa del taller

1. Principales variables que afectan al posicionamiento de una web.
3. Palabras clave, la base del posicionamiento.
4. Optimización onsite. Cómo crear los contenidos de tu página para que posicionen.
5. Linkbuilding.

Duración del taller: 3 horas

Ponente: Pilar Bermudez, especialista en marketing y comunicación, consultora de la empresa [mkt-way\(@mkt_way\)](mailto:mkt_way@mkt_way).

Horario propuesto: de 10 a 13 horas



(01)95012345678903(10)L93903(37)220

TALLER 6: ¿CÓMO EMOCIONAR A TUS CLIENTES?



Este taller tiene como objetivo conocer las **herramientas de marketing** que podemos utilizar para conocer quiénes son realmente los clientes de tu empresa, y cómo adaptar estrategias de marketing para dirigirnos de forma eficaz a tu target.

Programa del taller

Seguramente todo el que en mayor o menor medida haya tenido algo de interés por el marketing en los últimos años conocerá de sobra el concepto de "estilo de vida". Nació como una manera de clasificar patrones de comportamiento, haciendo combinando al mismo tiempo aspectos como la identificación de las aspiraciones del consumidor según su estatus social, la tendencia sexual, el estado civil o la edad entre muchos otros.

Los estilos de vida o la combinación de algunos de ellos definen en multitud de ocasiones el target al que va dirigido un producto o servicio. Y así debe ser.

Sin embargo, el **entorno cambia** y vuelve a transformar a los consumidores. La hiperconexión e hipersociabilidad que han provocado las redes sociales han hecho que todos quieran ser especiales y pocos se sientan cómodos siendo clasificados como un estereotipo para una marca. Nos hemos vuelto sensibles.

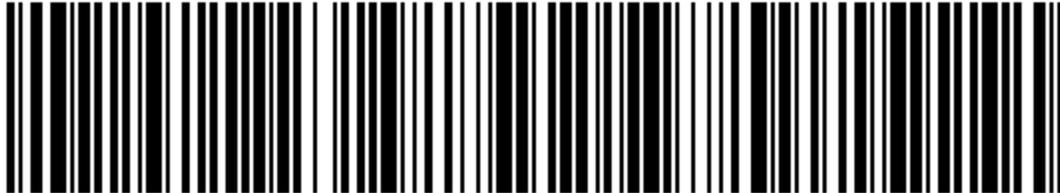
Y llegados al punto en que esa marca necesita conectar realmente con la gente para seguir siendo marca, no podemos hablar de consumidores o clientes si no de públicos o audiencia.

La misión de una marca es la de aportar valor y ganar preferencia entre sus audiencias. Cuanto más definida y concreta sea esa audiencia, más fácil le resultará a la marca.

Duración del taller: 3 horas

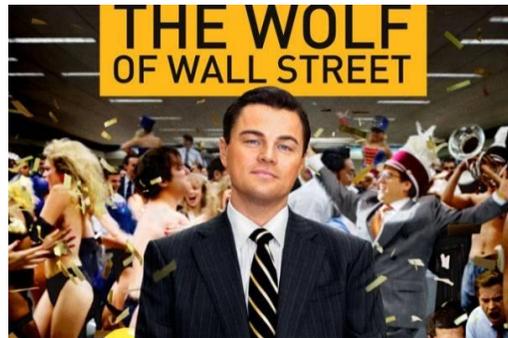
Ponente: Francisco Torreblanca, Gerente de Sinaia Marketing, empresa especializada en marketing estratégico, estrategia en redes sociales, marketing creativo, comportamiento del consumidor e internacionalización

Horario propuesto: de 10 a 13 horas



(01)95012345678903(10)L93903(37)220

TALLER 7: ¿PARA QUÉ NECESITA MI EMPRESA UN PLAN ECO-FIN Y CÓMO LO HAGO?



Este taller tiene como objetivo capacitar a los participantes en la **elaboración del plan económico y financiero de su proyecto empresarial**, así como de las distintas fórmulas de financiación para la puesta en marcha de su proyecto.

Las inversiones necesarias para el arranque, el balance previsional, la cuenta de resultados o las previsiones de tesorería son algunas de las cuestiones que serán tratadas en este taller.

Programa del taller

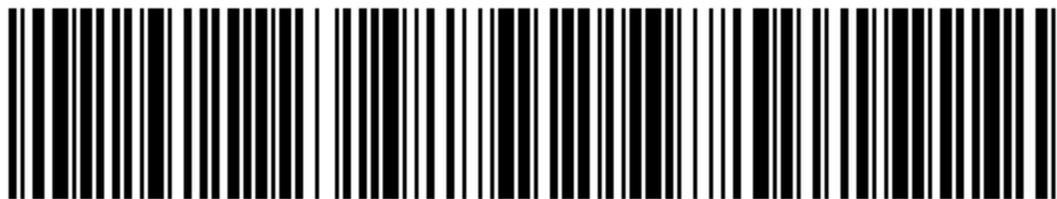
- Introducción: Contenido del plan de viabilidad
- La escalera de evaluación económica y financiera
- Criterios de evaluación económica y financiera
- Estructura práctica del modelo para el análisis del riesgo.

Previamente al desarrollo de la sesión los asistentes recibirán una **herramienta de cálculo** en la que poder seguir de forma práctica el contenido de la jornada, realizando simulaciones de tipo financiero, para ello se deberá de llevar a la sesión un pc portátil.

Duración del taller: 3 horas

Ponente: José Manuel Pomares y Clara Vega, Director y consultora de Témpera Consultores

Horario propuesto: de 10 a 13 horas



(01)95012345678903(10)L93903(37)220

Calendario:

Taller	Fecha
Taller 1: Construyendo el futuro	16 octubre
Taller 2: Aportando Valor	23 octubre
Taller 3: Diseña, analiza y blindas tu modelo de negocio	31 octubre
Taller 4: Marketing digital para principiantes/emprendedores	4 noviembre
Taller 5: ¿Qué hacer para que tu empresa aparezca en la primera página de google?	11 noviembre
Taller 6: ¿Cómo emocionar a tus clientes?	18 noviembre
Taller 7: ¿Para qué necesita mi empresa un eco-fin y cómo lo hago?	25 noviembre