



AMPLIACIÓN TEMA 6.1

OBJETIVOS

El motivo de esta clase no es más que hacer un pequeño BREAK y poner las ideas en orden para poder seguir avanzando hasta el final del trimestre con una base sólida, resolución de dudas y sobre todo, dispuestos a comernos nuestra PRIMERA RONDA DE FINANCIACIÓN.

Recuerda que estás en Epic, dónde el conocimiento se adquiere de forma práctica y con un fin, y eso es lo que hace un proyecto único a esta familia a la que te uniste hace unos meses.

ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE

1. Enfocarnos en el cumplimiento de los objetivos de este primer trimestre.
2. Asentar las bases de nuestras ideas para el desarrollo de nuestros proyectos empresariales.
3. Repasar el contenido visto y aplicado a cada idea individual o grupal.
4. Fomentar el Networking y las sinergias entre nuestros compañeros.
5. Sacar nuestro máximo potencial.



EJERCICIO INTERACTIVO Y METODOLOGÍA

Repasemos tema a tema, con sus puntos fuertes:

TEMA 1:

Espíritu emprendedor, dónde conocimos que el fracaso forma parte del éxito y es fundamental para el aprendizaje.

"LA EXPERIENCIA ES APRENDIZAJE, lo demás es información" – Albert Einstein.

Recordaremos sobre este punto que no podemos tener miedo a que no salgan las cosas, que no salgan es un aprendizaje del cómo no hay que hacerlo.

El ser humano aprende a base de errores, que no se nos olvide.

TEMA 2:

Ikigai y los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Dónde encontramos el por qué estamos aquí, el para quién. Descubrir la noble causa que nos mueve, que nos impulsa y que marca la diferencia entre las personas que vienen a construir y cambiar el mundo y los que no.

TEMA 3:

Design Thinking. Las diferentes etapas de la búsqueda de soluciones creativas para la resolución de problemas. El ejercicio que todo ser humano debe de poner en práctica para potenciar y desarrollar su creatividad, ya que es una de las habilidades que más se demandan en los equipos de trabajo y en las ofertas profesionales y que sí, se practican y desarrollan como cualquier otras.

TEMA 4:

Emprendedor, empresas, Start Up y Effectuation. El cambio de paradigma en la figura del emprendedor y el cómo, el carácter innovador, la amplitud del pensamiento, la velocidad de crecimiento (escalabilidad) y el uso provechoso de la tecnología, apoya y lidera la nueva creación de los nuevos negocios, así como, moldea la figura del nuevo emprendedor.



TEMA 5:

Modelos de Negocio. Cómo atraeremos ingresos a nuestros proyectos, cómo queremos que el mundo se beneficie de nuestro servicio.

TEMA 6:

Propuesta de Valor. Nuestro elemento diferenciador, por qué la gente escogerá nuestro producto o servicio frente a la competencia. Una aproximación al BMC, que nos ayudará a identificar bien a mi cliente tipo, conocer bien los canales de comunicación y poner énfasis en la evolución de mi negocio. Es el por qué me enamoré y hará que se enamoren de mí, los clientes.

Ahora que hemos hecho un repaso general del aprendizaje adquirido hasta ahora, profundizaremos sobre las ideas de negocio de forma individual en formato grupal con el resto de compañeros. Es decir, debemos de exponer nuestra idea y nos apoyaremos en el Networking conjunto con los compañeros, es decir, todos podremos aportar valor a las ideas de todos, una vez que conozcamos nuestros talentos e Ikigai.

Hemos debido de ir anotando en nuestro NOTEBOOK LM, no solo lo aprendido en clase, si no, las reflexiones al finalizar de cómo aplicar lo aprendido en nuestro proyecto o en nuestra vida.

Abriremos un miró (famosa pizarra mágica dónde todos los alumnos podemos crear nuestro resumen hasta la fecha), aunque cada uno podrá hacerlo en la herramienta que le resulte más cómoda, siempre que después lo compartamos con el mentor.

Comenzaremos a responder a cada uno de los temas, de tal modo que podamos crear un MAPA MENTAL de una sola página, dónde podamos dar forma a nuestro producto o servicio:

- ¿Quién soy?
- ¿Qué quiero construir?
- ¿Qué problema quiero solucionar?



- ¿Cuáles son las herramientas que me gustaría incorporar?
- ¿Hay algún compañero que tenga una idea similar a la mía con el que me gustaría asociarme?
- ¿Qué conocimientos paralelos debo de adquirir para poder poner en marcha mi proyecto?
- ¿Quiénes podrían ser mis aliados?
- ¿Podría conocer algún competidor y su recorrido?
- ¿Cómo puedo usar el Design Thinking para elevar el valor de mi idea frente a mi competencia?
- ¿Qué modelo de negocio es el más apropiado para atraer ingresos futuros a mi emprendimiento?
- ¿Con quién podría negociar para aunar fuerzas?
- ¿Hay aliados en mi grupo que puedan complementar mi proyecto?
- ¿Debería de unirme en una fase tan temprana?
- ¿Existe público existente para mi producto o servicio?
- ¿Sería capaz de darle un nombre?
- ¿Cuál será mi actividad principal?
- ¿Puedo desarrollar diferentes líneas de negocio sobre mi idea inicial, de tal modo que, pueda ampliar los modelos de negocio que atraigan más ingresos a mi Start Up?

Estas cuestiones deberán de ser respondidas por escrito en el MAPA MENTAL, de tal forma que, cuándo lleguemos al siguiente punto de análisis y orden (TEMA 8.1), podamos partir de un punto inicial, ordenado y en cuanto a nivel personal, increíblemente motivado.

Aprender y adquirir conocimientos en nuestros entornos virtuales ya sabemos que es divertido y sencillo, pero una vez que además tienes claridad en tus ideas de negocio, a todo lo anterior se le sumará en las siguientes clases, un EXTRA DE MOTIVACIÓN IMPARABLE. No hay nada como adquirir conocimiento útil.