

| Módulo | Enfoque Principal | Temas Clave que Cubrir | Actividad Sugerida (Tarea Práctica) |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Módulo 1: La Chispa: De la Idea a la Oportunidad | Ayudar a encontrar y validar una necesidad real. | * Mentalidad Emprendedora: Miedo al fracaso y perseverancia. * Identificación de Problemas y Necesidades. * Propuesta de Valor: ¿Qué ofrezco que es diferente? * El concepto de "Cliente Ideal" (Buyer Persona). | Tarea: Definir el problema que su negocio resolverá y a quién. |
| Módulo 2: Diseño Básico del Negocio | Definir cómo ganarán dinero y qué recursos necesitan. | * Introducción al Modelo Canvas (la herramienta clave). * Fuentes de Ingreso y estructura de costos inicial. * Recursos Clave (humanos, materiales, tecnológicos). | Tarea: Rellenar las primeras 4-5 secciones del Modelo Canvas. |
| Módulo 3: Los Pilares Legales y de Costos | Entender la formalización y manejar los números básicos. | * Formalización Inicial: Tipos de figura legal (muy básico). * Concepto de Costo Fijo y Variable. * Cálculo del Punto de Equilibrio (cuánto debo vender para no perder). | Tarea: Calcular sus costos operativos mensuales estimados. |
| Módulo 4: Marketing y Marca Personal Básica | Cómo darse a conocer sin una gran inversión. | * Nombre y Logotipo: Importancia de la identidad. * Marketing de Contenidos Inicial: ¿Qué publicar en redes? * Redes Sociales para Principiantes: Elegir la plataforma correcta. | Tarea: Crear un perfil de negocio en una red social y una publicación de prueba. |
| Módulo 5: El Producto Mínimo Viable (PMV) | Aprender a lanzar algo pequeño para probar antes de invertir mucho. | * Concepto de PMV (Mínimo Producto Viable) y "Lanzar y Aprender". * Estrategias de Precios iniciales. * Recolección de Feedback: Cómo preguntar al cliente. | Tarea: Diseñar su PMV (ej: vender 10 unidades de prueba, hacer una preventa, etc.). |
| Módulo 6: Financiación y Próximos Pasos | Cómo seguir creciendo y la importancia de la mutual. | * Opciones de Financiamiento: Autofinanciamiento, créditos (énfasis en las opciones de la mutual). * Plan de Acción de los primeros 90 días. * Conclusión y Networking. | Tarea: Presentación de su Modelo Canvas y sus 3 objetivos para el primer mes. |