

ASUNTO:	CURSO EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN. PARTE 1.
IMPARTE:	ING. RAMÓN BEJARANO.
ASISTENTES:	Martha Ruiz Trigueros, Gabriela Solís, Tania Rivera, Fernanda Fernández, Chef Patricia Rendón, M. Janet Escobar, Christian Reich, Carolina Yañez, Luisa Barrón.
FECHA:	Diciembre 11, 2017



A. INTRODUCCIÓN

El Ing. Bejarano nos platica su experiencia en la impartición de una materia de emprendimiento en la Anáhuac Mayab.

De esta experiencia explica aspectos importantes a considerar en una materia de este tipo y la forma de organizar el curso.

B. GENERALES:

- Esta no es una materia teórica, es aplicativa, vivencial para los jóvenes.
- En ella se debe olvidar cualquier plan de negocio tradicional que hayan visto anteriormente.
- Se considera la metodología Lean Startup.
- El punto central de la materia no es para emprender su negocio propio en esta clase, sino que los jóvenes aprendan una metodología para emprender y usarla posteriormente.
- Siempre recordarles que todos pueden emprender.

Aspectos a desarrollar en los chicos:

- Desarrollar la habilidad de trabajar en equipo.
- Responsabilidad social.
- Innovación, sin pedirles que sean totalmente innovadores en un principio pues es algo más difícil de adquirir.

C. ESQUEMA DEL CURSO EN 3 PARTES PRINCIPALES:

1. Emprendimiento

- ¿Qué es emprender?
- Capacidades del emprendedor
- Emprendedores en México
- Innovación

2. Design thinking

- Conocer problemáticas
- Desarrollar soluciones
- Propuestas de negocios

- PRIMER PARCIAL – examen teórico 10% (reflexivas) , 20% tareas varias – problemática , participación -

3. Desarrollo del proyecto de negocio

- CANVAS – 2ª PARCIAL (lento porque tiene que aplicar Lean Start-up) – 20% - Hacer rúbrica para evaluar todos.***
- Plan financiero y comercial 10% -
- Análisis financiero
- Comercial
- Financiamiento o proyecto en marcha
- EVALUACIÓN FINAL:
 - Proyecto Integrador (plan de negocio) es la suma de todo lo anterior (20%)
 - Pitch de inversión (20%)



D. PLAN CLASE X CLASE:

1. Presentación de todos.

Herramienta: storytelling

Video de chavos preguntando cómo hacer un pitch

Tarea: cómo hacer una presentación de ellos mismo indicando si se consideran emprendedores, usando la herramienta storytelling, así mejorar la habilidad de comunicación.

2. Emprendimiento, entrepreneurship.

Alan Schumpeter: La creación destructiva. Liga emprendimiento e innovación.

Emprendimiento en México.

Transmitir la idea de innovar, hacer cosas nuevas, retarlos a generar soluciones innovadoras.

Capacidades del emprendedor. Se podría hacer el test foursight (considerando que podría encasillarlos).

El ing. Tiene un documento de Perú que puede ayudar a los profesores de emprendimiento: Manual de capacidades del emprendedor: autoconfianza, creatividad, perseverancia, trabajo en equipo, responsabilidad social, iniciativa.

En equipos en clase discutir, analizar cómo son o qué capacidades tienen.

Podría ser un panel de emprendedores y que los jóvenes identifiquen cómo se ven esas capacidades plasmadas en los emprendedores y en ellos mismos. La dinámica sugerida es que los emprendedores solamente expongan 2 minutos y solos jóvenes vayan preparados con 1 ó 2 preguntas cada uno para el panel. Al final que ellos hagan introspección, qué les falta y cómo pueden mejorar.

**En este punto, Miss Luisa Barrón nos ayudaría a hacer el panel de emprendedores. Podríamos cuadrarlo en 1 o 2 sesiones para que puedan alumnos de los 7 salones.

Qué es innovación.

Innovación de productos o servicios, mercadotecnia, procesos, organización.

Ejemplos, casos para entender qué es o qué tipo de innovación es.

Se utiliza el Design Thinking que consta de 3 partes:

- Inmersión

- Ideación
- Implementación

El Ing. Nos apoyará con algo de material de esta parte.

Se usaría de la siguiente manera:

Problemáticas de la sociedad – analizar en 1 clase

Explicar el brainstorming

Lluvia de ideas de problemáticas

Armar equipos aprox 6, y luego de 30 o 40 min, sacar las problemáticas entre todos.

Categorizar: transportación, educación, salud, pobreza – o más

Cuáles son las más importantes, votar – al final 5 problemáticas graves, aprox el número de equipos.

******darles tiempo de organizarse siempre antes de salir.

Inmersión – meterse a la problemática****** qué van a hacer para conocer la problemática a fondo.

Para después traer soluciones.

Dar tiempo a que investiguen.

Deben exponer en clase lo que hicieron, documental.

Al exponer ir pensando en soluciones- reuniones por equipos.

Generación ideas – selección de soluciones (por ejemplo, 1 solución por problemática y luego categorizar o por votación para quedar en 7 u 8 proyectos de negocio (1 x equipo)

Siguiente clase exponer las soluciones ganadoras para convencer a sus compañeros y armar los equipos. Ir haciendo los equipos ya de los proyectos de negocios (2 a 3 personas)

Propuesta valor innovador, segmento, fuentes de ingresos... lo más completo y aterrizado posible utilizando la **Herramienta CANVAS** – exponer cada equipo y todos que vayan aportando y retroalimentando.

Exponer varias veces para que estén preparados para el 2º parcial

Financiamiento en marcha

En la parte financiera, facilitarlo para los alumnos que no tienen tanto conocimiento. Dar una tabla que puedan llenar con datos básicos como inversión inicial, gastos fijos, ventas (nos la podría dar el ingeniero). Pero deberán trabajar haciendo benchmarking para establecer precio de venta.

Deberán finalizar con un Pitch a un jurado.

Hacer sesión con opciones de financiamiento, por ejemplo:

- Angels nest – Angeles inversionistas
- Bellmonte
- Nafinsa
- Inadem
- Sindicato de empresarios

(podría apoyar Miss Luisa)



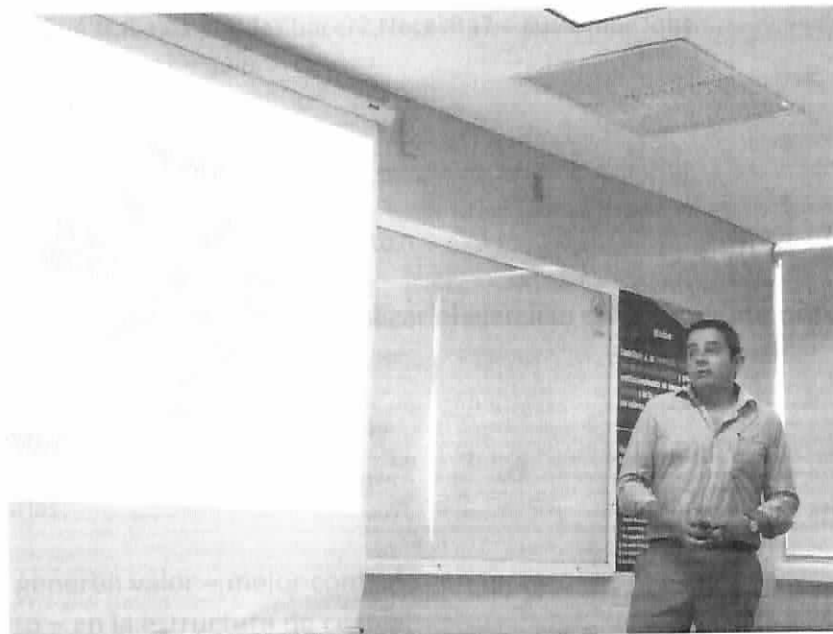
ASUNTO:	CURSO EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN. PARTE 2.
IMPARTE:	MTRO. CHRISTIAN REICH.
ASISTENTES:	Martha Ruiz Trigueros, Gabriela Solís, Fernanda Fernández, Chef Patricia Rendón, M. Janet Escobar.
FECHA:	Diciembre 13, 2017

A. RESUMEN

El Mtro. Christian Reich nos compartió su experiencia impartiendo la materia de Practicum 3 en la cual los alumnos realizan un proyecto de emprendimiento. Asimismo, nos expuso la herramienta CANVAS y se realizó un ejemplo práctico del mismo.

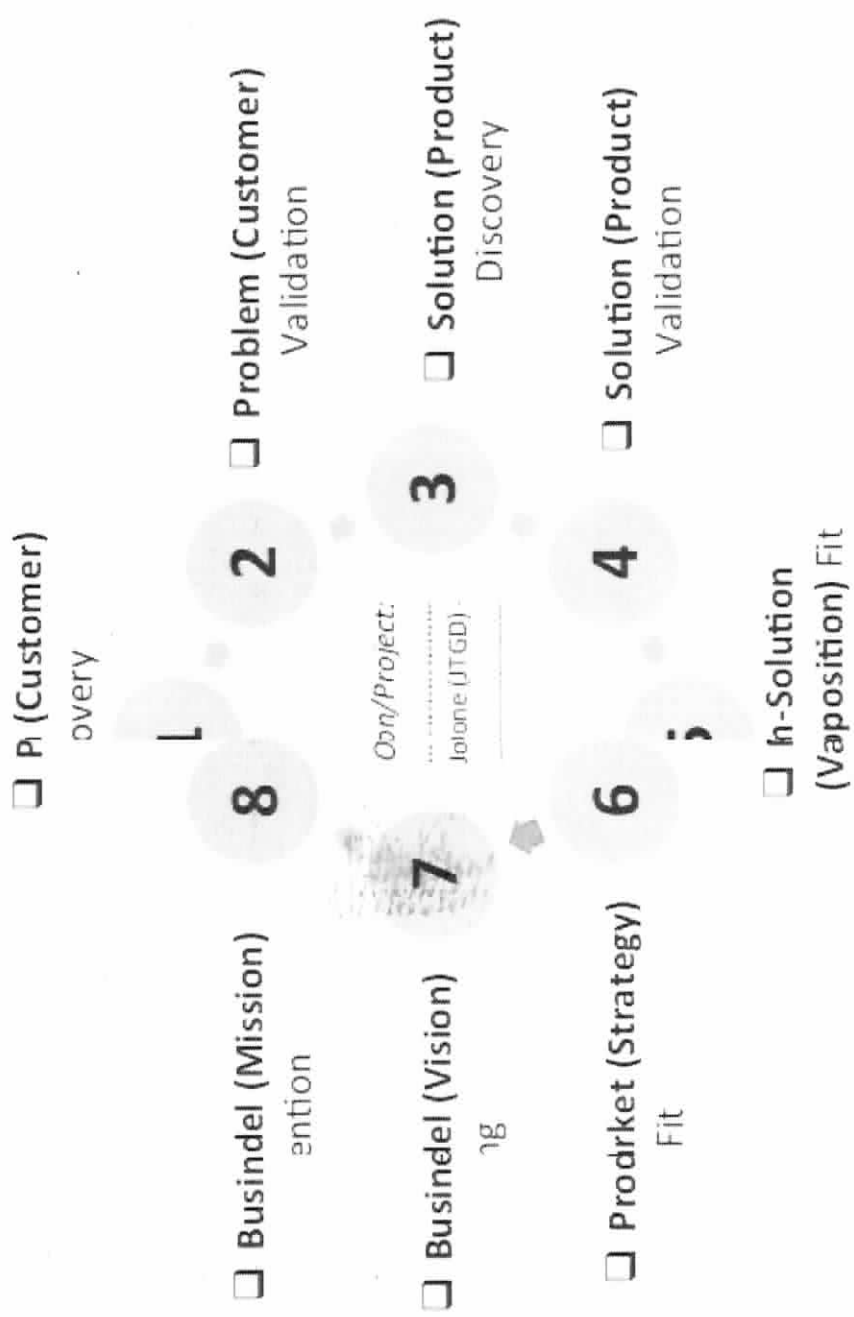
B. GENERALES:

- Especificar en los alumnos que algo importante en el emprendimiento es la personalidad, la habilidad de comunicar, negociar y liderar.
- Sugiere el libro: El mito del emprendedor. Michael E. Gerber.
- Deben pensar más que en el producto...en el modelo de negocio.
- Hacerlos pensar y que encuentren una problemática que les apasione para pasar los próximos 40 años en eso.



- El prof. Nos explicó el método Lean Start up con sus 8 pasos. (se anexa material)
 1. Descubrimiento del Problema
 2. Validación del problema por el cliente
 3. Descubrimiento de la solución
 4. Validación de la solución
 5. propuesta de valor – producto - solución
 6. Estrategia como vas a entrar al mercado
 7. Estrategia de modelo de negocio
 8. Reinversión del modelo de negocio
- Considera importante el paso 4, validación de la solución. Sugiere que los alumnos inviertan \$200.00 en anuncios en Facebook para ver cuántas personas estarían interesadas en sus productos, clientes potenciales.
- Analizamos el modelo CANVAS (se anexa material)
- Se analizó detalladamente la parte de Propuesta de valor del CANVAS:
- Valor – serie de características que son importantes para todos pero tienen una jerarquía específica por individuo.
 - Customer segments:
 - -qué le duele? – pain
 - Qué trabajos puedes hacer? Necesita? – customer Jobs
 - Qué desea? – gain
 - Propuesta valor:
 - Qué le quita el dolor?
 - Productos, servicios
 - Qué le dará sus deseos?
 - Usos adicionales del producto.
- Sugiere tomar algunas sesiones para realizar el ejercicio en el siguiente orden:
 - segmentos
 - problemas
 - posibles soluciones -ideas de negocio
 - seleccionar las mejores
 - validarlas
- **donde no generen valor – mejor contratar un tercero
- Lean – esbelto – en la estructura de costos.





Dear Student of

THE BIG IDEAS

EXPLAIN YOUR BIG IDEA IN ONE SENTENCE:

1. PAIN OF THE CUSTOMER

1. Who's your target customer? (see Nail & Thorn Scale & p. 81)

2. What's the job your customer is trying to perform? *

3. What's the pain your customer is experiencing while doing the job?

4. How big is the pain the customer is feeling?

1	2	3	4	5

5. How often are customers feeling the pain?

1	2	3	4	5

6. What's the pain score? (multiply answers to questions 4 & 5)

7. How much market knowledge do you have to understand the pain?

2. POTENTIAL OF THE MARKET

1. How many customers are experiencing the pain?

1	2	3	4	5

2. Sustainability? Can you provide the solution to customers profitably?

1	2	3	4	5

3. What's the current overall size and growth of the market?

1	2	3	4	5

Developed by Paul Ahlstrom | Designed by William Standish

The work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, please visit <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a copy to: Creative Commons, 171 Second St, Suite 300, San Francisco, CA 94105, USA.

DEVI DATE:

4. Will your solution greatly affect the rest of the market?

0 - NO 3 - I THINK SO

5. What are the key growth drivers for? (e.g. government regulations, changes in technology, changes in culture)

6. What's the financial potential of a solves the pain? (add answers to questions 1 - 4)

4	8	12	20

3. PRESCRIPTION FOR PAIN

1. What's the name of your proposed pain?

2. Describe your proposed solution and its key benefits.

3. How distinct is your solution from exits?

1	2	3	5

4. What types of innovation are you venturing yourself?

<input type="checkbox"/> Technological	<input type="checkbox"/> Customer Experience Design
<input type="checkbox"/> Business Model	<input type="checkbox"/> Business Process Marketing
<input type="checkbox"/> Service	<input type="checkbox"/> Product Performance Innovation
<input type="checkbox"/> Supply Chain	<input type="checkbox"/> Distribution Channel Other

5. What are the primary differentiators?

6. How much domain expertise do you have the pain?

NONE IV PRO

4. POSITIONING IN MARKET

1. What does the competitive landscape look like?

--	--	--	--

2. Name market gorilla (i.e., market leader)

3. Acting head on with a gorilla for the same customer?

NO N/A PARTNERING

5. What business if you win? (industry/companies)

6. Proposed solution, what's your market-entry strategy?

<input type="checkbox"/> Franchise	<input type="checkbox"/> Greenfield Strategy

<input type="checkbox"/> Big	<input type="checkbox"/> Geographic Strategy

<input type="checkbox"/> E Strategy 10x	<input type="checkbox"/> Disruptive Strategy

5. PATH TO THE EXIT

1. The universe of potential buyers for the company?

1	2	3	4	5

2. Most likely potential buyers of the company?

3. Do engage in partnerships with them? If so, how?

4. Do have access to relevant distribution channels?

NO SORT OF N/A

5. Overall likelihood of the company becoming acquired?

1	2	3	4	5

Concept by Clayton M. Christensen. **Concept by Geoffrey Moore.

www.nailthens.com

THE BIG CANVAS

EXPLAIN YOUR BIG IDEA SENTENCE:

DEVELOPED BY:

DATE:

THE BIG IDEA HYPOTHESIS

YOUR BIG IDEA HYPOTHESIS

The output of this is to create a hypothesis that you can test. Write down what you have a foundational understanding of the Big Idea Hypothesis, let's create one down a Big Idea Hypothesis that you believe before you test your big idea (see *Nail It Then Scale It*, p. 71), potential customer prototypes (see *Nail It Then Scale It*, p. 73).

using the answers you provided on the other side of this Canvas, you can piece together the best tool we for formulating your Big Idea Hypothesis is found in Geoffrey Moore's book, *Crossing the Chasm*. Moore calls it the "message," but we use it for our big idea with others. So let's go retrieve each step of the Big Idea Hypothesis.

Big Idea Hypothesis of the Big Idea Hypothesis

For (target customer): Copy your answer to Question 1.1

1. For (target customer)
2. Who (statement of monetizable pain)
3. The (product/product category)
4. That (statement of benefit)
5. Unlike (primary/alternative)
6. Our Solution (differentiation)

Who (statement of monetizable pain): Copy your answer to Question 1.3

The (product name) is a (product category): Copy your answer to Question 3.1

That (statement of key benefit): Copy your answer to Question 3.2

EXAMPLE 1 – Usir, let's take a look at a Big Idea Hypothesis for Suri Air, a subscription startup headquartered in Monica, CA.

"(1) For the frequent business traveler (2) who has airport experience, specifically check-in through security, waiting, and picking up luggage yet doesn't have to buy a private jet, (3) an airline that (4) allows travelers to skip all of the airport experience to a private jet experience without (5) Unlike traditional airlines (6) is a subscription-based airline, which empowers planes that can be used by private jets."

Unlike (primary/competitive alternative): Copy your answer to Question 4.2

Our Solution (solution and primary differentiation): Copy your answer to Question 3.5

EXAMPLE 2 – As an example, the following is a Hypothesis Paul Ahlstrom with all the steps identified and written down, you can now stitch them together to create a unified Big Idea Hypothesis. Give it a try below.

"(1) For the InterDesk managers of large firms who (2) have dissatisfied customers and are plagued with their Customer Level Agreements because each front-line representative is unable to capture knowledge so they can answer customer questions and problems in a better manner, (3) Knowlix is an Knowledge Management that (4) allows the front Customer Support Representatives capture issues with strong workflow and provide answers in real-time to their corporate customers. Unlike Interference, Knowlix integrates large amounts of unstructured data into a workflow of Remedy, and other leading IT Help Desk systems, thus frontlines support the question on the first try."

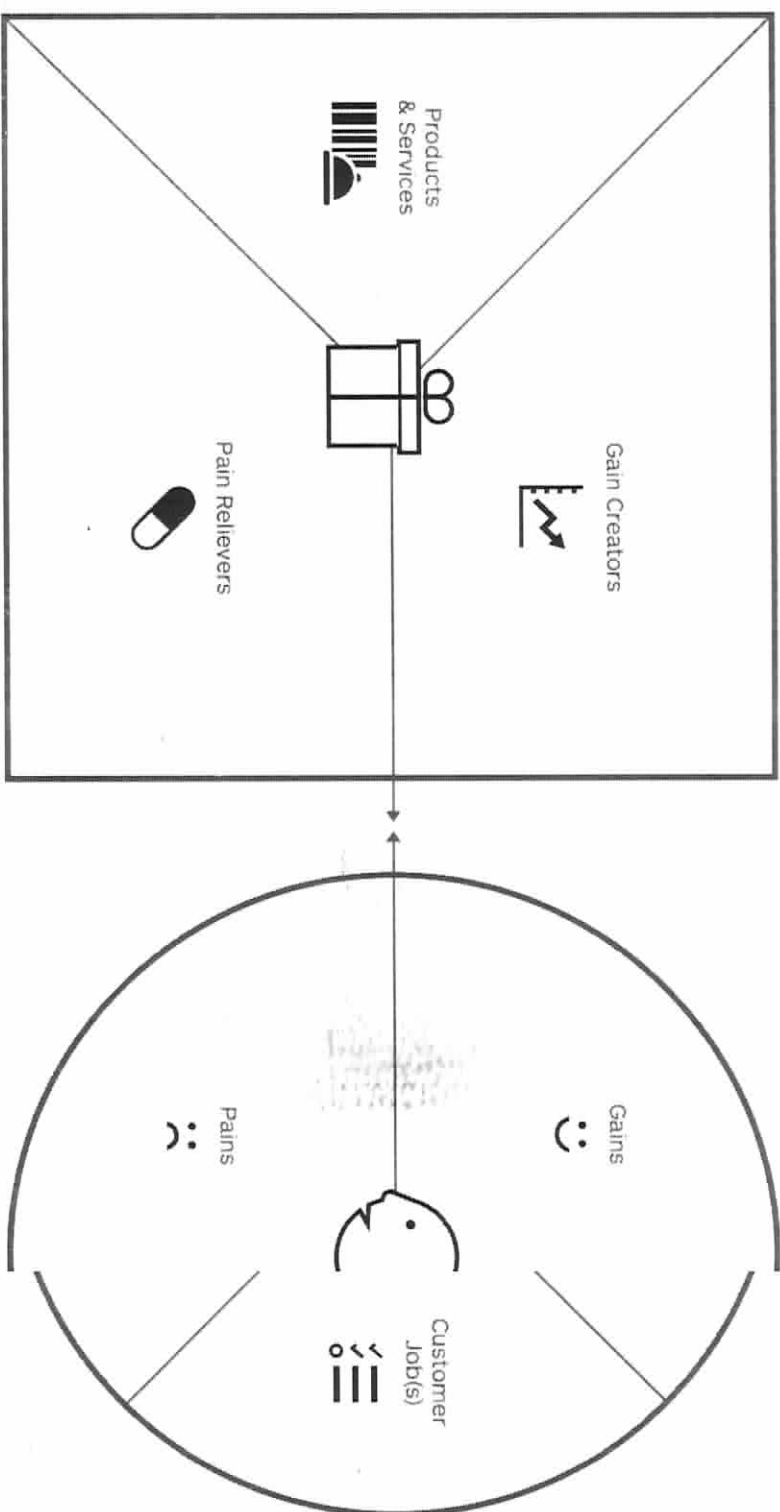
<p>Key Partners</p> <p>Who are our Key Partners? Which are our most important relationships? Which Key Partners are we acquiring from (partnership business)? Which Key Activities do partners perform?</p>	<p>Activities</p> <p>What are the most important activities that we must perform? Which are our most important activities? Which Key Activities are we acquiring from (partnership business)? Which Key Activities do partners perform?</p>	<p>Resources</p> <p>What are the most important resources that we must possess? Which are our most important resources? Which Key Resources are we acquiring from (partnership business)? Which Key Resources do partners possess?</p>	<p>Value Drivers</p> <p>What value drivers are we looking to solve? Which are our most important value drivers? Which Key Value Drivers are we acquiring from (partnership business)? Which Key Value Drivers do partners solve?</p>	<p>Customer Relationships</p> <p>What type of relationships does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which are the most important relationships? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p>	<p>Channels</p> <p>Through which Channels do our Customer Segments expect to be reached? Which are our most important Channels? How are we reaching them now? Which are our Channels integrated? Which ones are most important? Which ones are most integrated? How are we integrating them with customer relationships?</p>	<p>Customer Segments</p> <p>For whom are we creating value? Which are our most important customers?</p>	<p>Cost Structure</p> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which are our most important costs? Which Key Activities are most expensive?</p>	<p>Revenue Streams</p> <p>What value are our customers really willing to pay? Which are our most important revenue streams? Which Key Activities are most important? Which Key Resources are most important?</p>
---	---	--	--	---	---	---	--	--

The Value Proposition Canvas



Value Proposition

Customer Segment



De: Mary Janet Escobar Figueroa
Enviado: viernes, 5 de enero de 2018 01:32 p. m.
Para: Francisco Clemente Meneses Pech
CC: Cinthya Aranda de Paz
Asunto: Temario Emprendimiento e Innovación

Buenas tardes,

Me dijo Cinthya que no tenías este, es el temario oficial de Emprendimiento e Innovación. Encontrarás que según lo que vimos en la primer parte del curso que te envié, nos parece mejor orden el que vimos en el curso.

Te enviaré en otro mail el Syllabus que están llevando en Anáhuac México, también por si te sirve.

Saludos y estoy a tus órdenes para cualquier duda que tengas.



De: Mary Janet Escobar Figueroa
Enviado el: martes, 2 de enero de 2018 06:32 p. m.
Para: 'Francisco Clemente Meneses Pech' <fmenesespech@gmail.com>
Asunto: RE: Pendiente

Buenas tardes,

Sí, efectivamente.

Esto son las 2 minutas de los minicursos que tuvimos para preparar la materia de Emprendimiento e Innovación. Te lo mando y platicamos?

Saludos y gracias.

De: Francisco Clemente Meneses Pech [<mailto:fmenesespech@gmail.com>]
Enviado el: martes, 2 de enero de 2018 06:23 p. m.
Para: Mary Janet Escobar Figueroa <mary.escobar@anahuac.mx>
Asunto: Pendiente

Hola que tal buenos días !

Un favor al final del semestre pasado quedo a de mandarme un material para la materia innovación y emprendimiento o algo asi .

Quedo atento a sus comentarios

--

ATENTAMENTE

MBA y MEE. Francisco Clemente Meneses Pech

Catedrático , Consultor y capacitador empresarial

Twitter: @profmenesespech

Cel 9981817798

De: MID. Carolina Yañez <carolina.yanez.otero@gmail.com>

Enviado: martes, 9 de enero de 2018 11:16 a. m.

Para: Mary Janet Escobar Figueroa

Asunto: Re: Información clase de Emprendimiento

Buen día Mtra.

Le confirmo en un ratito más si puedo de 5 a 6, le envío unas de mis presentaciones, las cuales manejé el semestre pasado con la materia de "Emprendimiento Turístico".

Saludos.

De: MID. Carolina Yañez [mailto:carolina.yanez.otero@gmail.com]

Enviado el: martes, 9 de enero de 2018 09:30 a. m.

Para: Mary Janet Escobar Figueroa <mary.escobar@anahuac.mx>

Asunto: Re: Información clase de Emprendimiento

Muchas gracias profesora.

Si me gustaría ver el material. Cuando podemos vernos ?

Saludos y gracias

Excelente día

El 9 ene. 2018 8:54 AM, "Mary Janet Escobar Figueroa" <mary.escobar@anahuac.mx> escribió:

Estimados profesores,

Vi que los que asistieron al curso que hicimos el año pasado tomaron nota, pero por si les sirve les envío mis notas de ambos días para terminar sus planes magisteriales. Les anexo también el syllabus que llevan en Anáhuac México, les dará idea de cómo llevan la clase allá.

Finalmente, tengo algunos videos y presentaciones que me facilitó el Ing. Bejarano, pero me gustaría verlo con cada uno de ustedes para ver qué les sirve, y cómo están pensando su clase.

Espero sus comentarios y estamos en contacto.

Saludos



De: Marco Bravo <marcobravo666@gmail.com>

Enviado: miércoles, 31 de enero de 2018 11:54 a. m.

Para: Mary Janet Escobar Figueroa

Asunto: Re: CONFERENCIA EMPRENDIMIENTO

De verdad, me encantaría esta.

Saludos

MB

2018-01-30 19:21 GMT-05:00 Mary Janet Escobar Figueroa <mary.escobar@anahuac.mx>:

El salón de la miss Tania es Juicios Orales.

Gracias.

De: Mary Janet Escobar Figueroa

Enviado el: martes, 30 de enero de 2018 06:50 p. m.

Para: 'MID. Carolina Yañez ' <carolina.yanez.otero@gmail.com>; 'Martha Trigueros' <marthatrigueros@hotmail.com>; 'Christian Cruz Castro' <christiancruz3@yahoo.com>; 'Marco Bravo' <marcobravo666@gmail.com>; 'Francisco Clemente Meneses Pech' <fmenesespech@gmail.com>; Tania Rivera Lozano <tania.rivera@anahuac.mx>

Asunto: RE: CONFERENCIA EMPRENDIMIENTO

Estimados Profesores de Emprendimiento,

Respecto a la conferencia que les comenté de ESTE JUEVES 2 DE FEBRERO DE 2018.

Tenemos un conflicto de espacio, por eso la conferencia la realizaremos en el salón de la clase de la Miss Tania Rivera a las 11:30 hrs con sus alumnos como los participantes principales.

Los demás profesores, agradeceré les avisen a sus alumnos si pueden asistir pero solamente los que no tienen conflicto de otras materias, ya que en esta ocasión no podría justificar la falta y el espacio no es tan grande como el SUTTON.

Gracias por su apoyo y cualquier duda estoy a sus órdenes.

De: Mary Janet Escobar Figueroa

Enviado el: martes, 30 de enero de 2018 08:23 a. m.

Para: 'MID. Carolina Yañez ' <carolina.yanez.otero@gmail.com>; 'Martha Trigueros' <marthatrigueros@hotmail.com>; 'Christian Cruz Castro' <christiancruz3@yahoo.com>; 'Marco Bravo' <marcobravo666@gmail.com>; 'Francisco Clemente Meneses Pech' <fmenesespech@gmail.com>; Tania Rivera Lozano <tania.rivera@anahuac.mx>

Asunto: CONFERENCIA EMPRENDIMIENTO

Importancia: Alta

Estimados Profesores de Emprendimiento e Innovación:

Buenos días, el motivo de la presente es para comentarles que nos estará visitando de México el Mtro. Ángel Gordillo para platicarnos del Libro de Emprendimiento recién lanzado, en el cual participa.

El rector nos ha pedido nos acompañen a escuchar su plática este JUEVES 1 de ENERO a las 11:30 hrs. Por favor avisen a sus alumnos y confírenme.

Gracias



Mary Janet Escobar Figueroa
Coordinadora de la licenciatura en Mercadotecnia
Tel: (998) 881 77 50 ext. 246
www.anahuac.mx/cancun

Le informamos que la Universidad Anahuac de Cancún, S.C., con domicilio en Blvd. Luis Donaldo Colosio Mz. 2 Sm. 229 Lt. 1 Benito Juárez, Cancún, Quintana Roo C.P. 77505, es responsable de sus datos personales, los cuales serán tratados a efecto de dar contestación a las comunicaciones generadas por esta vía para prestarle los servicios solicitados. Nuestro aviso de privacidad puede ser consultado en el sitio web www.anahuaccancun.edu.mx

De: Mary Janet Escobar Figueroa

Enviado: miércoles, 24 de enero de 2018 09:20 a. m.

Para: Martha Trigueros; Tania Rivera Lozano; MID. Carolina Yañez ; Francisco Clemente Meneses Pech; Christian Cruz Castro

CC: Cinthya Aranda de Paz; Berenice Muñoz Álvarez; Victor Antonio Cárdenas Echazarreta

Asunto: PANEL EMPRENDEDORES Y CONFERENCIAS CIDEA

Estimados profesores,

Por este medio les recuerdo que en las sesiones de capacitación de la materia se sugirió un Panel de Emprendedores para que los jóvenes identifiquen las cualidades del "emprendedor". La Mtra. Luisa Barrón, organiza una serie de eventos **"Ciclo de**

conferencias del CIDEA 2018”, dirigidas para los alumnos en general y en especial para los que cursan la asignatura de Emprendimiento e Innovación (anexo las imágenes promocionales), y el primer evento se organizó precisamente como Panel de Emprendedores para que sus alumnos de la asignatura puedan tener la oportunidad de realizar preguntas según sus inquietudes.

Este panel de emprendedores se realizará el próximo 30 de enero de 11:30 a 13:00 hrs en el Sutton. Les agradeceré informen a sus alumnos del evento para que contemos con su participación.

Cualquier duda estoy a sus órdenes.



UNIVERSIDAD ANAHUAC
VINCERE IN BONO MALUM
CANCÚN

► **Mary Janet Escobar Figueroa**
Coordinadora de la licenciatura en Mercadotecnia
Tel: (998) 881 77 50 ext. 246
www.anahuac.mx/cancun

Le informamos que la Universidad Anahuac de Cancún, S.C., con domicilio en Blvd. Luis Donaldo Colosio Mz. 2, Lm. 222 Lt. 1 Barrio Juárez, Cancún, Quintana Roo, C.P. 77500, es responsable de sus datos personales; los cuales serán tratados a efecto de dar contestación a las comunicaciones generadas por esta vía para prestarle los servicios solicitados. Nuestro aviso de privacidad puede ser consultado en el sitio web www.anahuacancun.edu.mx