**Lo que aprendí en este curso**

**1. Pilares del emprendimiento.**

* Características y mentalidad del emprendedor(a), como determinación, perseverancia, orientación a objetivos, tolerancia al riesgo, entre otras.
* Características que no son adecuadas para la mentalidad de un emprendedor: perfeccionismo, inflexibilidad, creer que sabe todo.
* Las 3 fuerzas del negocio: emprendedores(as), oportunidades y recursos.
* Diferencia de un negocio lifestyle y una startup.
* Es posible ser un intraemprendedor dentro de una organización pero tiene más limitaciones. Es necesario orquestar los intereses de varias personas y considerar el core-business. En contrapartida, tiene menos riesgos.
* Guía para validar nuestro emprendimiento: ¿Mis metas están definidas?,¿Mi estrategia está correcta? ¿Puedo ejecutar la estrategia?

**2. Ideas y oportunidades.**

* Diferencia entre una idea y una oportunidad.
* La importancia de apasionarnos por problemas para crear soluciones innovadoras.
* Las ideas son abundantes, pero las soluciones son escasas.
* Cómo analizar la atractividad del mercado: clientes potenciales, valor y tamaño del mercado, homogeneidad y preparación del público consumidor,
* Construcción de margen, precios y costes.
* Importancia de la escalabilidad para el crecimiento de la empresa.
* Evaluar la viabilidad de implementación.
* Identificar el diferencial de nuestro producto y segmentar el público.
* Mapear los canales de divulgación.
* Es necesario construir un equipo capacitado para llevar a cabo el proyecto.

**3. Modelo de negocios.**

* La propuesta de valor es uno de los pilares fundamentales para el éxito de la empresa.
* Identificar las necesidades o dolores que nuestra solución resuelve es el primer paso para llegar a nuestra propuesta de valor.
* Nuestra propuesta de valor permite que nos posicionemos. \* Por ejemplo, ByteBank tiene una diferenciación: moderno y digital
* Importante entender si el mercado es nuevo o existente.
* Un mercado nuevo tiene varios desafíos, pues no existen otras referencias. Si es posible identificar soluciones similares, aunque sean en otro país o segmentos, pueden ser útiles para los inversionistas.
* Complementos muchas veces son más importantes o generan más lucro que el propio producto principal. Ejemplo: videojuegos, impresoras, etc.
* Desarrollar un MVP (producto mínimo viable) es fundamental para salir rápidamente al mercado, probar nuestra solución y evoluirla.
* Importante evaluar el precio del cambio, caso estés en un mercado existente y tu público ya use otra solución.
* Identificar cuáles son las actividades necesarias para desarrollar el producto y, entre ellas, separar las que pueden ser tercerizadas y las que tienen que ser internas.
* Identificar los canales de venta, donde nuestro producto puede ser comprado.
* Calculamos el Customer Lifetime Value (Valor del tiempo de vida del cliente) y CAC (Coste de adquisición de cliente).
* Cómo calcular nuestro margen, lucratividad y la importancia del capital de giro.

**4. Business Model Canvas.**

* Materializar nuestra idea de negocio en un modelo canvas, que resume en un único framework, todos los elementos claves para colocar nuestra empresa en práctica: propuesta de valor, canales, relación con clientes, segmentos, actividades y recursos principales, estructura de costes, fuentes de ingresos y alianzas clave.
* También construimos la propuesta de valor a partir de un modelo Canvas que analiza el perfil del consumidor(a) con sus necesidades, alegrías y frustraciones, y el mapa de valor de nuestra solución, que incluye productos y servicios, creadores de alegrías y aliviadores de frustraciones.

**5. Plan de negocios.**

* Construir un plan de negocios más detallado es importante para ejercitar nuestra planificación y puede ser solicitado por inversionistas interesados en nuestra empresa.
* Pensar en un plazo de 5 años puede permitirnos identificar posibles dificultades y mostrar nuestra capacidad de planeación y ejecución para los inversionistas.
* El plano debe ser evaluado constantemente. No puede quedarse parado, pues el escenario, el mercado y la realidad de la empresa cambian constantemente.
* Existen 9 elementos fundamentales para un plan de negocios: resumen ejecutivo, producto o servicio, equipo, mercado, marketing y ventas, organización, cronograma, riesgos y finanzas.
* Mostramos un ejemplo de planilla para proyectar el estado de resultados.