



METODOLOGÍA CANVAS: DE LA IDEA A UN MODELO DE NEGOCIO RENTABLE

DESCRIPCIÓN GENERAL

¿Será nuestra idea un buen negocio? Es la pregunta estratégica que se deben hacer y, luego de un minucioso análisis, responderse los emprendedores y ejecutivos antes de la puesta en marcha de sus negocios, ya que detrás de cualquier oportunidad, por más interesante que la misma pueda parecer, existen una diversidad de factores que deben ser evaluados antes de tomar la decisión de invertir sus recursos. Justamente la Metodología "Canvas", el eje central de nuestro curso, es una excelente herramienta de gestión que, luego de ser aprendida, permitirá a los emprendedores y ejecutivos, hacer una evaluación detallada de cada uno de los factores clave que permiten determinar si una Idea de Negocio es realmente un Modelo de Negocio con posibilidad de generar valor, es decir, capaz de generar: buenos retornos, clientes satisfechos y fieles, productos o servicios innovadores y ser atractivo para más inversionistas.

DIRIGIDO A

Profesionales en general, que tengan como meta: fortalecer sus conocimientos en la puesta en marcha de nuevos negocios y/o en la gestión del emprendimiento; crear sus propios de negocios, validar sus ideas de negocio, potenciar sus negocios ya en marcha y evaluar nuevas ideas de negocio en sus empresas.

OBJETIVOS

- Aplicar cada uno de los nueve módulos de la metodología "Canvas" para validar una idea de negocio.
- Comprender que la clave del éxito de un modelo de negocio está en crear, otorgar y captar "valor" de manera permanente.
- Transformar las ideas en modelos de negocio a través de la metodología "Canvas".

TEMARIO

- Desarrollo de nuestra Idea de Negocio: "Fase de la Creatividad".
- Comprendamos en qué consiste y cómo se estructura un Modelo de Negocio y cómo el mismo Genera Valor.
- La Metodología "Canvas": comprendamos su importancia, sus alcances, el lienzo, sus módulos y cómo puede convertirse en una herramienta de gestión clave para el emprendimiento.
- Aprendamos a seleccionar a nuestro segmento de clientes meta.
- Comprendamos cómo crear una propuesta de valor para nuestros clientes.
- Identifiquemos los canales más apropiados para llegar a nuestros clientes y presentarles nuestra propuesta de valor.
- Aprendamos a establecer las relaciones estratégicas con nuestros clientes, meta que nos lleven a su fidelización.
- Determinemos como vamos a generar ingresos, qué precios podemos cobrar, cuánto margen unitario podríamos ganar.

- Definamos cuáles son los recursos clave que necesitamos para que nuestro modelo de negocios funcione a la perfección.
- Comprendamos qué actividades entrelazadas son estratégicas para que nuestro modelo sea difícil de imitar y genere ventajas competitivas.
- Determinemos quiénes serán nuestros aliados clave para que nuestro negocio se potencie.
- Formulemos nuestra estructura de costos a fin de determinar si nuestro modelo generará utilidades y buenos márgenes.
- Determinemos si nuestra idea es realmente un modelo de negocios rentable y capaz de generar valor.

EXPOSITOR: JOAQUÍN BARRETO

El profesor Barreto es Master of Business Administration de la Maastricht School of Management, Países Bajos, Magíster en Administración Estratégica de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Diploma Internacional en Logística y Operaciones, Universidad ESAN, Perú. Bachiller en Administración de Empresas, Ashford University Clinton, Ohio, Estados Unidos.

En relación a su experiencia en Perú se ha desempeñado como Gerente Comercial y de Operaciones en empresas de consumo masivo como Bredenmaster Perú (TEAM Foods Corp.) y Do Brasil Products respectivamente, empresas dedicadas a soluciones de panificación congelada para el canal moderno y tradicional. Ha sido Administrador de Proyectos de servicios para la cadena de suministros de IBM España, Portugal e Italia. Cuenta con experiencia como consultor funcional de Programas de Pesquisa para SEBRAE (Servicio Brasileiro de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas) en São Paulo, Brasil.

Actualmente es Profesor en el Área Académica de Marketing, Ventas y Emprendimiento, en CENTRUM Católica Graduate Business School.

DURACIÓN: 24 HORAS

DÍA: MARTES