



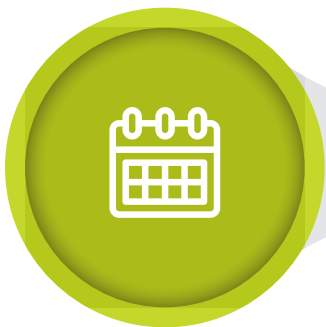
Temario

Diplomado en Innovación y emprendimiento

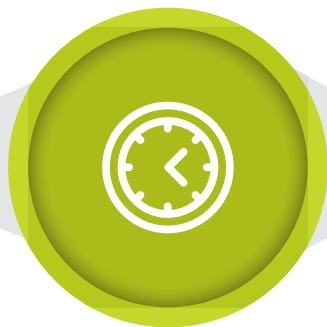


Aplica la metodología Design Thinking y genera una cultura de innovación en tu organización.





Menos de 3 meses
de duración total



9 semanas
54 hrs presenciales



18 sesiones
*Presenciales dos sesiones
por semana*



3 hrs por sesión
*Máximo aprovechamiento
Lunes 6 pm - 9 pm
Miércoles 6 pm - 9 pm*

Módulo 1 | Design Thinking

SESIÓN 1. Definiendo el RETO.

*Identificación de "Pain Points" y oportunidades
Definición y dimensionamiento de problemas
El poder del enunciado: ¿cómo podríamos...?*

Prospectiva estratégica. Factores SET. Análisis de tendencias, método del "scan card". Creación de escenarios de oportunidades de innovación.

Entendiendo el contexto. Estrategias de crecimiento. Creando un portafolio de innovación. Los espacios blancos de innovación. 3 Horizontes de innovación

SESIÓN 2. Entendiendo al USUARIO.

*Usuarios, clientes, stakeholders. Pensamiento empático.
Identificación de necesidades explícitas, tácitas y latentes*

Etnografía. Identificación de perfiles y cantidad de participantes para obtener una muestra significativa. Análisis observacional. Entrevistas a profundidad y otras herramientas etnográficas. Investigación en campo y documentación. Storytelling

SESIÓN 3. Métodos y herramientas para categorizar observaciones y darle sentido a la investigación.

Mapa de afinidad, agrupación de observaciones por temas o categorías
Mapa de empatía: lo que pienso, lo que siento, lo que veo, lo que escucho, lo que digo, lo que hago.

Mapa de experiencia del consumidor / stakeholders. Travesía emocional.

Marcos de trabajo AEIOU (actividades, entorno, interacciones, objetos y usuarios). Las 5 E's de los momentos de verdad en la experiencia del usuario.

SESIÓN 4. SÍNTESIS

*Identificando "INSIGHTS". De lo descriptivo a lo prescriptivo.
Insights: percepciones informadas y hallazgos relevantes.*

Métodos para la extracción y el enunciado de insights.
Métodos para transformar insights en oportunidades accionables
De la observación al insight y del insight a la oportunidad.
Oportunidades como materia prima para la ideación disruptiva y para la innovación de valor.

SESIÓN 5. Ideación DISRUPTIVA

Solución directa. Método de vasos comunicantes o entrando al modo "solución creativa de problemas".

Encontrando inspiración en lugares inesperados
El efecto Medici: intersección de ideas y asociaciones forzadas

Matriz de creatividad: conceptualización creativa
Combinación de ideas y generación de conceptos

SESIÓN 6. CO-CREACIÓN.

*Incrementando el valor de las ideas.
Activando el concepto de co-autoría y co-propiedad*

Construcción colectiva de valor: Herramienta "me gusta, desearía que... y ¿qué pasaría si?..."
Del valor esperado al valor sorprendente. Modelo de Kano aplicado al diseño de experiencias delectables.

Mapeo y priorización de ideas
Matriz de relevancia del concepto para el usuario, vs. La facilidad de implementación del concepto para la organización.

Módulo 1 | Design Thinking

SESIÓN 7. SELECCIÓN DE CONCEPTOS A PROTOTIPAR

Matriz de importancia de conceptos a probar, vs. la incertidumbre alrededor de cada concepto.

Diseño de experimentos
Elaboración de formatos explicativos para entender lo que se va a probar, ¿qué se va a probar?, ¿cómo y dónde se va a probar y con quienes se va a validar el principio o hipótesis presentado?
Elaboración de prototipos de baja y media fidelidad

SESIÓN 8. PROTOTIPAJE.

Entendiendo el papel y el valor de los diferentes tipos de prototipos. Elaboración de modelos, mock-ups y simuladores de bajo costo y rápido aprendizaje.

Validación de conceptos
Criterios de validación: Deseabilidad humana;
Factibilidad tecnológica; Viabilidad financiera

Tarjetas de aprendizaje
Documentación de observaciones y aprendizajes
¿Qué hicimos?, ¿Qué aprendimos?, ¿Cómo vamos a aplicar este aprendizaje en la evolución del concepto?

SESIÓN 9. MODELOS DE NEGOCIO INNOVADORES.

Del plan de negocio al modelo de negocio y del modelo de negocio al modelo de valor.

Componentes de un modelo de negocio.
Estudio de modelos de negocios de alto impacto y escalabilidad

Encontrando inspiración en lugares inesperados:
Diseño de modelos de negocio innovadores a través de la yuxtaposición de conceptos

SESIÓN 10. Creación de MODELOS DE VALOR

Propuestas de valor únicas, relevantes y significativas.
Creación de redes de valor (networking estratégico).
Monetización de valor; identificación creativa de fuentes de ingreso no obvias ni evidentes.

Modelos de ingresos
Los 8 modelos de ingresos predominantes que generan rentabilidad y escalabilidad.
Aplicación de modelo o modelos combinados de ingresos a la propuesta de valor generada.

Módulo 2 | Herramientas Digitales

SESIÓN 11. HERRAMIENTAS DIGITALES

Introducción a las herramientas digitales
Matriz de alcance y análisis de tendencias
Complejidad visual de información
Rango de atención en medios de nuevas generaciones

SESIÓN 12. ESTRATEGIAS DIGITALES

Desarrollo de estrategias comerciales.
Información de sectores económicos y domésticos de la población.
Uso del internet y dispositivos relacionados

Módulo 2 | Herramientas Digitales

SESIÓN 13. DATOS ESTADÍSTICOS *y otras fuentes de información*

Estrategias para el manejo de datos que generen valor de uso para el consumidor y valor económico para la empresa

Emprendiendo desde cero
Vinculación al seguimiento digital de este programa

SESIÓN 14. APLICACIÓN AL PROYECTO

Aplicación de nuevas herramientas y estrategias comerciales al proyecto en desarrollo.

Seguimiento personalizado a la aplicación de métodos digitales y nuevas herramientas a cada uno de los proyectos desarrollados en las sesiones anteriores

Módulo 3 | Emprendimiento

SESIÓN 15. FINANCIAMIENTO *y fondeo de proyectos* *Redes de valor para emprendimientos sin recursos.*

Crowdfunding: Causas antes que negocios.

Deck de inversión: valuando las ideas
Angel investors and Venture Capital

Métricas básicas de crecimiento

SESIÓN 16. NARRATIVAS DE VENTA.

Comunicación eficiente. El poder de crear historias que conectan emocionalmente a diferentes tipos de audiencias.
5 tipos de narrativas para los diversos tipos de audiencias.

Pitch de elevator y pitch de venta

Narrativas visuales: Storyboarding y elaboración de videos de bajo costo de producción y alta conexión emocional

SESIÓN 17. LIDERAZGO *Para el emprendimiento y la innovación.* *De lo transaccional a lo transformacional*


Equipos de trabajo creativo de alto desempeño.

Motivación intrínseca vs. Motivación extrínseca.
Retroalimentación "candor radical"

SESIÓN 18. TOMA DE DECISIONES

Toma de decisiones en base a principios conductuales del BE (Economía del comportamiento) y del design thinking

Presentación de proyectos ante inversionistas potenciales

POWERED BY
STARTUP 
méxico



Ubicación

Ignacio Allende 21, Col. Ampliación Torre
Blanca, Ciudad de México, C.P. 11289

Contacto

ventas@startupmexico.com