

Talleres grupales presenciales

Programa Coworking EOI - Ayto. Gijón

1ª edición
Octubre 2024 - Febrero 2025

1) JORNADA DE PRESENTACIÓN DE PARTICIPANTES Y ASIGNACIÓN DE MENTORES (2 horas)

Objetivo: Facilitar la integración de los emprendedores en el programa, presentando a los participantes y asignándoles mentores que los acompañarán durante el desarrollo de sus proyectos.

Temas a tratar:

- Bienvenida e introducción al programa.
- Presentación de los emprendedores y sus ideas de negocio.
- Networking inicial: creación de conexiones entre los participantes.
- Asignación de mentores según el perfil y necesidades de cada proyecto.
- Explicación del rol de los mentores y la dinámica de trabajo conjunto.
- Preguntas y respuestas sobre el proceso de mentoría.

2) TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS PARA EMPRENDER (4 horas)

Objetivo: Proporcionar a los emprendedores técnicas y herramientas tecnológicas que optimicen la gestión, organización y seguimiento de proyectos de manera eficiente. Capacitar a los asistentes en el uso de herramientas digitales clave para la planificación de tareas, supervisión de flujos de trabajo y coordinación de equipos de manera ágil.

Temas a tratar:

- Metodología Kanban para la organización visual del trabajo y eficiencia de la gestión de los proyectos (herramienta TIC: Trello).
- Gestión y organización de flujos de trabajo y tareas (herramienta TIC: Asana).
- Ecosistema Google Workspace: Google Drive, Google Calendar, Google Forms y Google Meet.
- Herramientas TIC: Calendly, Notion, Toggl, Clockify, Lucidchart, Dropbox, Wetansfer, Zoom, Whereby, etc.

3) VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO (4 horas)

Objetivo: Ayudar a los emprendedores a validar su modelo de negocio mediante herramientas y metodologías que les permitan confirmar la viabilidad de su idea en el mercado real.

Temas a tratar:

- Concepto de validación del modelo de negocio.
- Identificación de las hipótesis clave del modelo.
- Herramientas y técnicas de validación (entrevistas, encuestas, prototipos, etc.).
- Definición de indicadores clave de rendimiento (KPIs) y Lean Analytics.

4) COMO ORIENTAR TU NEGOCIO AL CLIENTE (4 horas)

Objetivo: Enseñar a los emprendedores a centrar su negocio en las necesidades del cliente, creando una propuesta de valor atractiva y efectiva.

Temas a tratar:

- ¿Quién es tu cliente? Definición del cliente objetivo.
- Segmentación de mercado.
- *Customer journey trip*: análisis del recorrido del cliente.
- Cómo construir una propuesta de valor enfocada al *buyer persona*.
- Validación del *buyer persona*.

5) MARKETING Y VENTAS (4 horas)

Objetivo: Capacitar a los emprendedores en el desarrollo de estrategias efectivas de marketing y ventas para atraer y retener clientes.

Temas a tratar:

- Cómo desarrollar el *marketing mix* de tu idea de negocio.
- Estrategias de adquisición de clientes.
- Proceso de ventas: desde la captación hasta el cierre.
- Fidelización de clientes y servicio postventa.

6) CÓMO APLICAR LA INNOVACIÓN A TU IDEA DE NEGOCIO (4 horas)

Objetivo: Fomentar la innovación como motor de crecimiento y diferenciación en el mercado.

Temas a tratar:

- Qué es la innovación y tipos de innovación.
- Innovación en productos, procesos y modelos de negocio.
- Creatividad aplicada: herramientas para generar ideas innovadoras.
- Ejemplos de innovación en diferentes sectores.
- Cómo implementar la innovación en tu empresa.

7) MARKETING DIGITAL - ESTRATEGIA DE INBOUND MARKETING Y REDES SOCIALES (4 horas)

Objetivo: Dotar a los emprendedores de los conocimientos necesarios para crear y ejecutar una estrategia de inbound marketing eficaz utilizando redes sociales.

Temas a tratar:

- ¿Qué es el inbound marketing? Metodología y fases.
- Entendiendo el nuevo ecosistema digital.
- El cliente digital: características y qué espera de nosotros.
- Plataformas de redes sociales: cómo elegir las más adecuadas para tu negocio.
- Gestión de comunidades en redes sociales.
- Herramientas para la automatización de marketing en redes.
- Análisis de métricas y optimización de campañas.

8) MARKETING DIGITAL II - SEO, SEM Y EMAIL MARKETING (4 horas)

Objetivo: Proporcionar conocimientos técnicos y estratégicos sobre SEO, SEM y campañas de *email marketing* para maximizar la visibilidad y la conversión.

Temas a tratar:

- Principios del SEO: optimización de motores de búsqueda.
- El blog como herramienta clave en el posicionamiento SEO.
- SEM: cómo crear una cuenta en Google Ads y diseñar campañas efectivas.
- Análisis de palabras clave.

- Estrategias de *email marketing*: creación de listas, segmentación y automatización.
- Herramientas para gestionar campañas de email.
- Evaluación y análisis de métricas de rendimiento.

9) COMO HABLAR EN PÚBLICO Y PREPARAR UN ELEVATOR PITCH. PRIMERA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS POR PARTE DE LOS PARTICIPANTES (4 horas)

Objetivo: Ayudar a los emprendedores a desarrollar habilidades de comunicación para hablar en público y preparar un elevator pitch persuasivo.

Temas a tratar:

- Técnicas para hablar en público con confianza.
- Estructura y preparación de un elevator pitch efectivo.
- Comunicación verbal y no verbal.
- Cómo captar la atención del público.

Práctica de presentaciones por parte de los participantes.

10) DESARROLLO WEB EN WORDPRESS (4 horas)

Objetivo: Enseñar a los emprendedores a crear y gestionar su propia página web utilizando WordPress.

Temas a tratar:

- Instalación y configuración básica de WordPress.
- Elección de temas y plantillas.
- Gestión de contenidos: creación de páginas y posts.
- Plugins esenciales para WordPress.
- Optimización para móviles y velocidad de carga.
- Seguridad en WordPress: backups y actualizaciones.

11) DESARROLLO WEB EN WORDPRESS II + ECOMMERCE (4 horas)

Objetivo: Profundizar en funcionalidades avanzadas de WordPress, personalización y optimización de páginas web e integración de Woocommerce para venta online.

Temas a tratar:

- Personalización avanzada de temas y plantillas.
- Integración de e-commerce en WordPress (WooCommerce).
- Plugins avanzados: SEO, seguridad y performance.
- Métodos de pago y logística en ventas online.
- Errores a evitar a la hora de poner en marcha un *ecommerce*.

12) INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LOS NEGOCIOS (4 horas)

Objetivo: Explorar cómo la inteligencia artificial (IA) puede aplicarse en negocios para mejorar la eficiencia y potenciar la innovación.

Temas a tratar:

- Introducción a la inteligencia artificial y sus aplicaciones.
- Ética y responsabilidad en el uso de IA.
- Herramientas accesibles de IA para pymes de distintos tipos (generación de contenido, imágenes, video, audio, blogging, redes sociales).
- Práctica de gestión de *prompts* y *meta prompts*.

13) ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN Y CÓMO PRESENTAR TU PROYECTO A UNA ENTIDAD FINANCIERA (4 horas)

Objetivo: Brindar información sobre las diferentes opciones de financiación y cómo preparar una propuesta atractiva para inversores y bancos.

Temas a tratar:

- Tipos de financiación para emprendedores (préstamos, *business angels*, capital semilla, *crowdfunding*, subvenciones, etc.).
- Preparación de un plan de negocio para financiación.
- Qué buscan los bancos e inversores. Requisitos para acceder a la financiación.
- Presentación y pitch financiero.
- Cómo negociar condiciones de financiación con el banco.
- Ayudas y subvenciones para emprendedores.

14) PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA EMPRENDEDORES (4 horas)

Objetivo: Proporcionar herramientas y estrategias para planificar y gestionar las finanzas de una startup de manera eficiente.

Temas a tratar:

- Fundamentos de la planificación financiera.
- Presupuestos y control de gastos.
- Gestión de tesorería y proyecciones financieras.
- Análisis de rentabilidad.
- Herramientas de software para la gestión financiera.
- Gestión de riesgos financieros.

15) STORYTELLING Y PRESENTACIONES EFICACES (4 horas)

Objetivo: Perfeccionar las habilidades de storytelling y presentaciones visuales para cautivar a la audiencia y transmitir un mensaje claro.

Temas a tratar:

- Elementos de una historia convincente.
- Técnicas avanzadas de storytelling.
- Diseño de presentaciones visuales impactantes.
- Uso de recursos visuales y gráficos.
- Cómo transmitir emociones y generar conexión con la audiencia.

16) DEMODAY (4 horas)

Objetivo: Brindar a los emprendedores la oportunidad de presentar sus proyectos finales ante sus compañeros, mentores e invitados, poniendo en práctica las habilidades adquiridas durante el programa.

Temas a tratar:

- Presentación de proyectos por parte de cada emprendedor.
- Aplicación de técnicas de pitching y storytelling trabajadas durante el programa.
- Networking entre emprendedores, mentores e invitados.
- Reconocimiento de los avances logrados durante el programa.
- Cierre del programa.