

# Laboratorio de Sueños:

*inspira - crea - innova*

..... Ruta de Emprendimiento .....

"El éxito no es para los que tienen ideas, sino para aquellos que las hacen realidad"

# Introducción

Este programa ha sido diseñado sobre la metodología DESIGN THINKING para ayudar a desarrollar las habilidades necesarias para crear, validar y llevar adelante una idea de negocio desde cero. No importa si eres un principiante en el mundo del emprendimiento o si ya tienes experiencia, este programa te proporcionará los conocimientos necesarios para llevar tus ideas al mercado.

Nuestros expertos en emprendimiento, creatividad e ideación han diseñado este programa pensando en ti, para que puedas obtener el máximo provecho de él. Te invitamos a unirte a esta experiencia de aprendizaje, que te ayudará a desarrollar habilidades clave y a emprender con éxito.

**¡Bienvenido al mundo del emprendimiento!**

# Objetivo

El objetivo de este programa de formación de emprendimiento es proporcionar a los participantes las herramientas, habilidades y conocimientos necesarios para convertirse en emprendedores exitosos, capaces de crear negocios sostenibles en el tiempo.

Durante el programa, los participantes aprenderán a identificar oportunidades de negocio, validar ideas, desarrollar modelos de negocio sólidos, atraer inversores y lanzar sus productos o servicios al mercado. El objetivo final es que los participantes puedan desarrollar su propia idea de negocio, validarlo y lanzarlo al mercado con éxito. El programa está diseñado para ayudar a los participantes a superar los obstáculos comunes del emprendimiento y a aumentar sus posibilidades de éxito a largo plazo.

# ¿Para quienes está dirigido el programa?

Este programa está diseñado para aquellos emprendedores apasionados que quieren transformar sus ideas en soluciones.

Buscamos proporcionar conocimientos, herramientas y estrategias que permitan a los emprendedores fortalecer sus ideas de negocio, enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades en un entorno competitivo.

# Perfil del emprendedor



- Emprendimientos en edad temprana (junior), preferiblemente que tengan de 1 a 6 meses de estar operando.
- Máximo dos integrantes por idea
- Edades: de 18 a 35
- Estrato socioeconómico: 1, 2 y 3
- Nivel educativo: Mínimo bachiller, máximo pregrado

# Modelo

**Filtro**  
Selección de  
participantes



## 1 Etapa de formación

Formación virtual  
Sincrónica



## Sustentación

Evaluación de  
proyectos



## 2 Etapa de acompañamiento

Acompañamiento

- Tutor Hube
- Tutor Sector



### NOTAS

\*Etapa de filtro: máximo 40 personas- mínimo 30

\*Máximo dos participantes por idea

\*3 semanas de formación \*Clases de 2 horas (martes y jueves)

\*Actividades: Turismo, belleza y cosmética, gastronomía, diseño y producción de accesorios, diseño y producción de artículos para el hogar.

\*En la sustentación se seleccionarán 5 ideas de negocio para la etapa 2

# Metodología

## ETAPA DE FORMACIÓN:

Formación virtual en sesiones sincrónicas (videollamada - zoom) y contenido a consumir de manera complementario para profundizar en los temas tratados desde el Campus Virtual Emprender.

1 Sesión virtual sincrónica de 2 horas, 2 horas de trabajo individual y una actividad por cada módulo, genera un Modelo de Negocio como entregable final y sesiones voluntarias de Preguntas cada dos sesiones.

## ETAPA DE ACOMPANAMIENTO:

- Legal
- Financiero
- Servicio al cliente
- Ventas y comercialización
- Marketing
- Digital
- Tipo de negocio (grupos)

# Módulos fase 1

1

Habilidades de un emprendedor exitoso

2

Deseabilidad, Viabilidad y Factibilidad

3

Construcción de la propuesta de valor

4

Ejecución y operación

5

Viabilidad Financiera

6

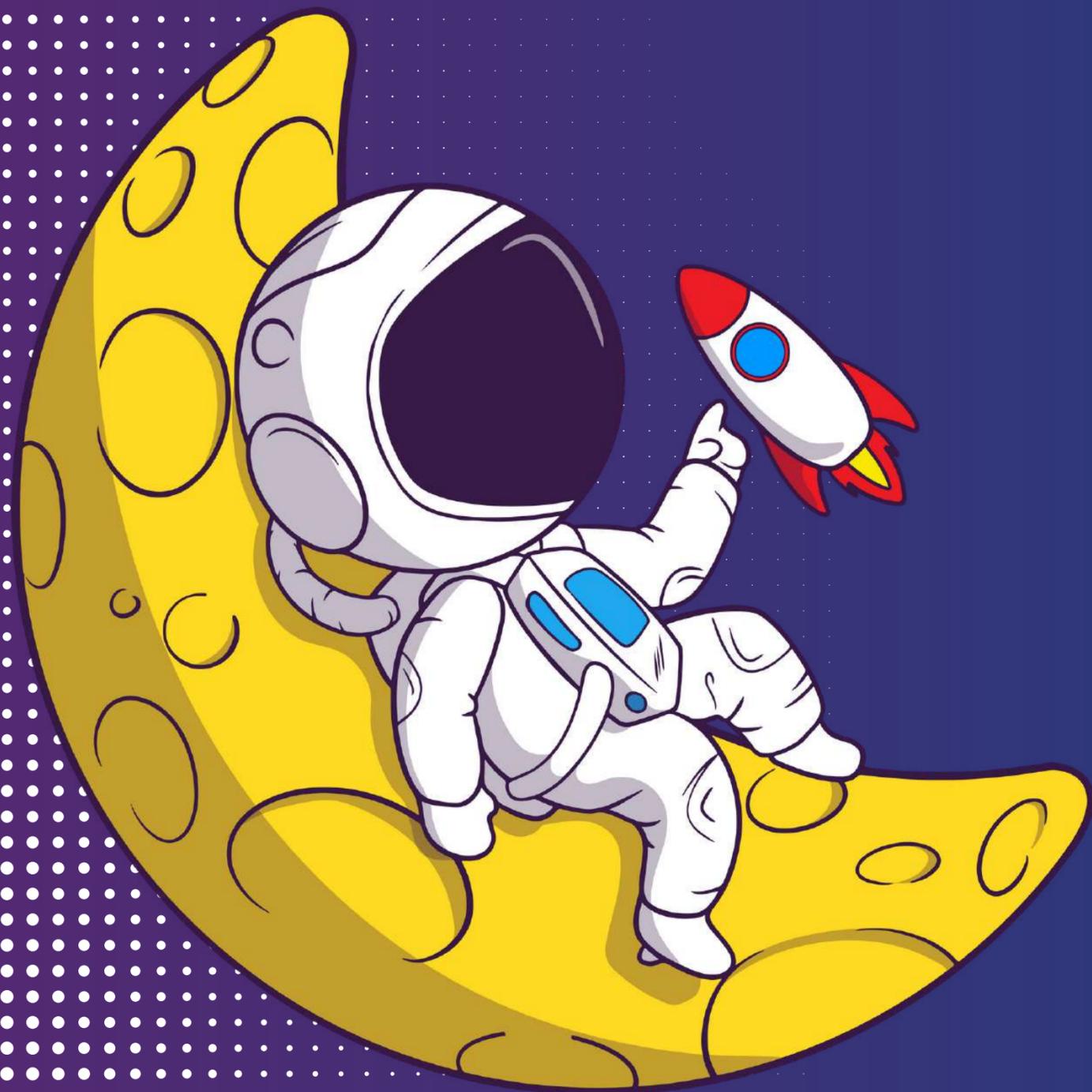
Creatividad y flexibilidad

# Fase 2

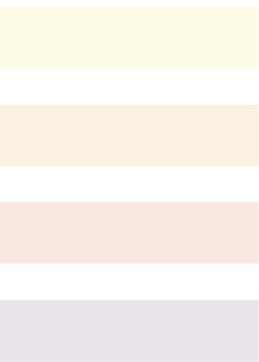
## 10 Horas de acompañamiento

En temas:

- Legal
- Financiero
- Servicio al cliente
- Ventas y comercialización
- Marketing digital



# MÓDULOS



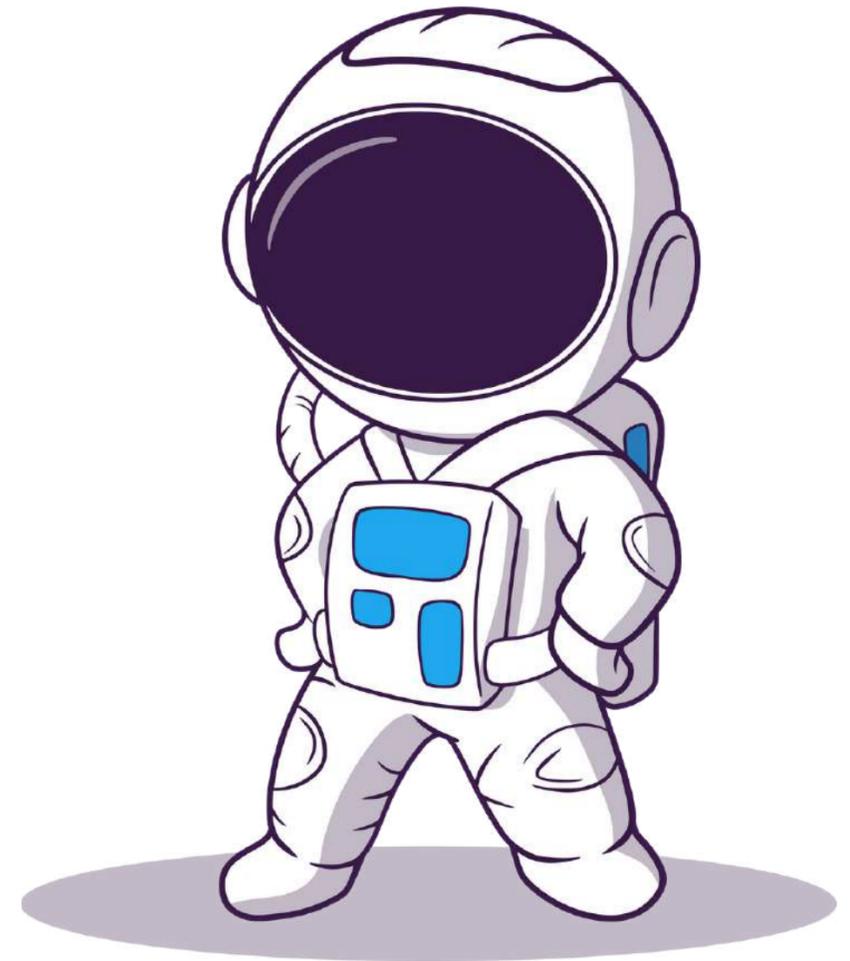
# 1

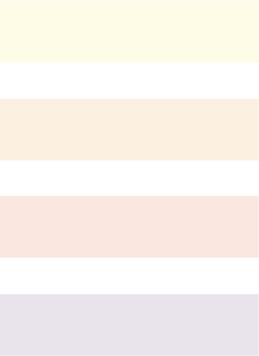
# Habilidades del emprendedor exitoso



## Ejes Temáticos

- Empoderamiento y proyecto de vida
- Comunicación asertiva y negociación
- Empatía y Rapport
- Proactividad y resiliencia
- Marca personal y storytelling





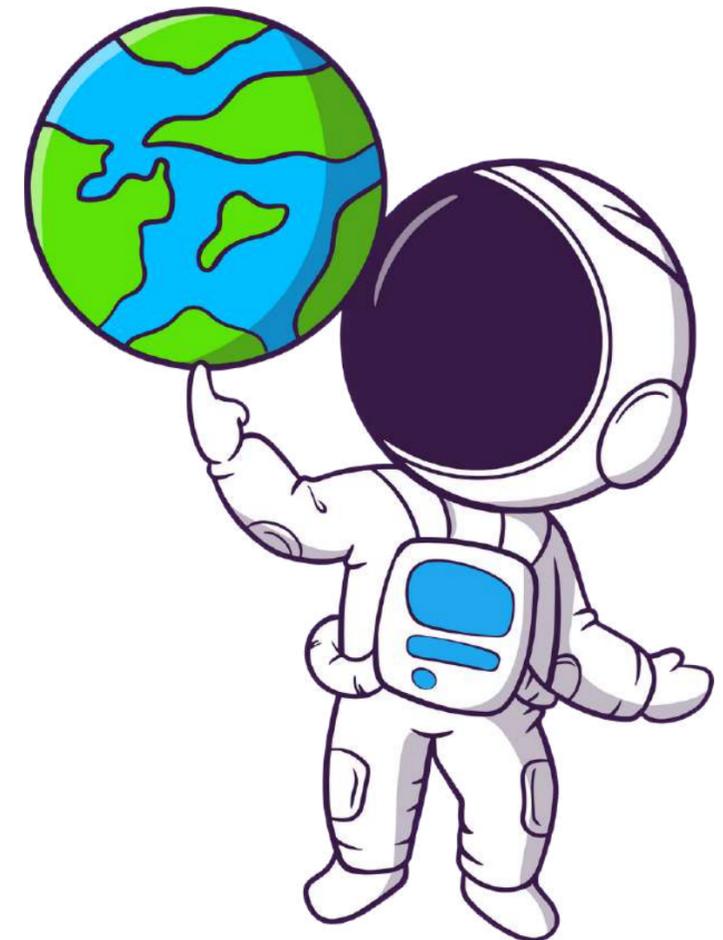
# 2

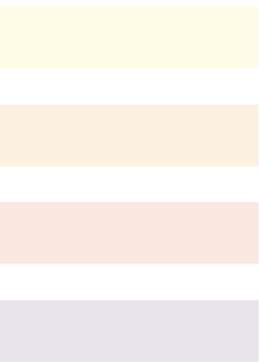
# Deseabilidad, Viabilidad y Factibilidad



## Ejes Temáticos

- Análisis de mercado: Clientes potenciales y competencia
- Ideación y oportunidades de mercado
- Validación de la idea de negocio con clientes potenciales
- Factibilidad técnica y legal
- ¿Cómo trabajar con lo que tengo? (SIT)





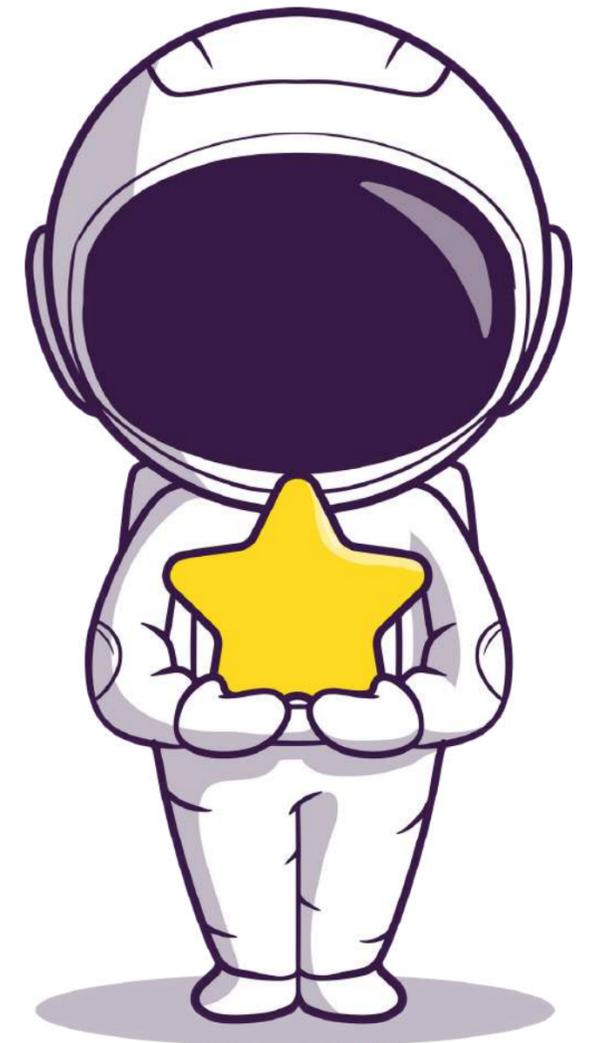
# 3

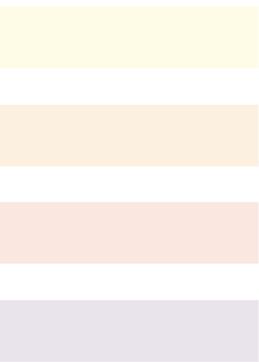
# Construcción de la propuesta de valor



## Ejes Temáticos

- Segmentación y buyer persona
- Diseño de producto y diferenciales
- Mapa de experiencia del cliente y canales de distribución
- Posicionamiento y relacionamiento con clientes





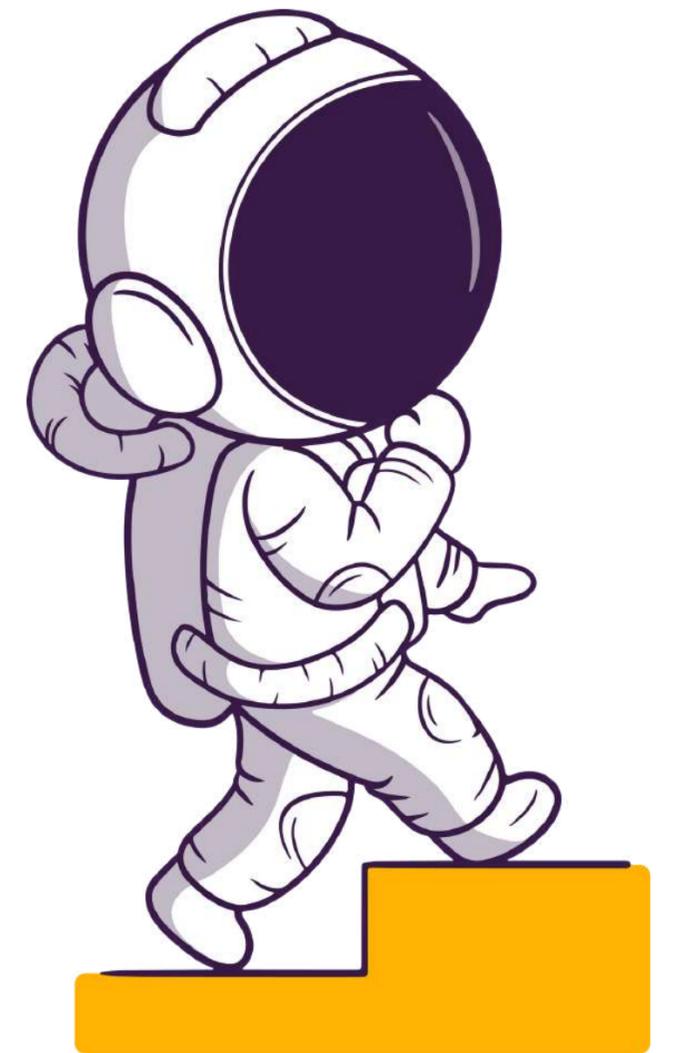
# 4

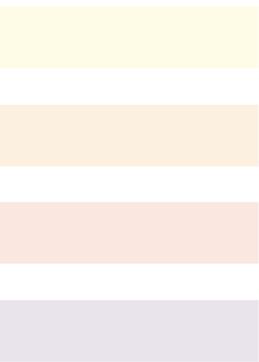
# Operación y viabilidad financiera



## Ejes Temáticos

- La diferencia entre bienes y servicios
- Construcción del flujo operativo del negocio
- Inventario de recursos clave
- Alianzas y ecosistema





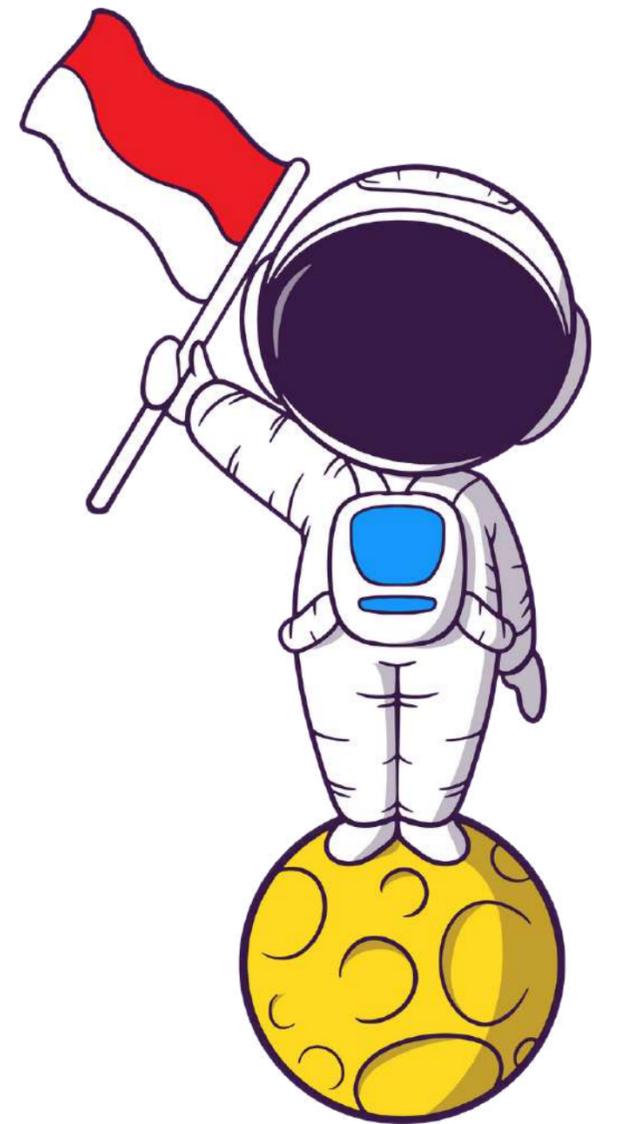
# 5

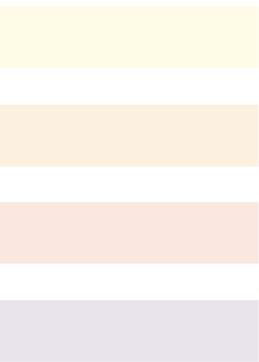
# Viabilidad financiera



## Ejes Temáticos

- Estructura de costos y gastos
- Definición precios de venta
- Proyección de ventas
- Punto de equilibrio y tasa interna de retorno
- Flujo de caja proyectado



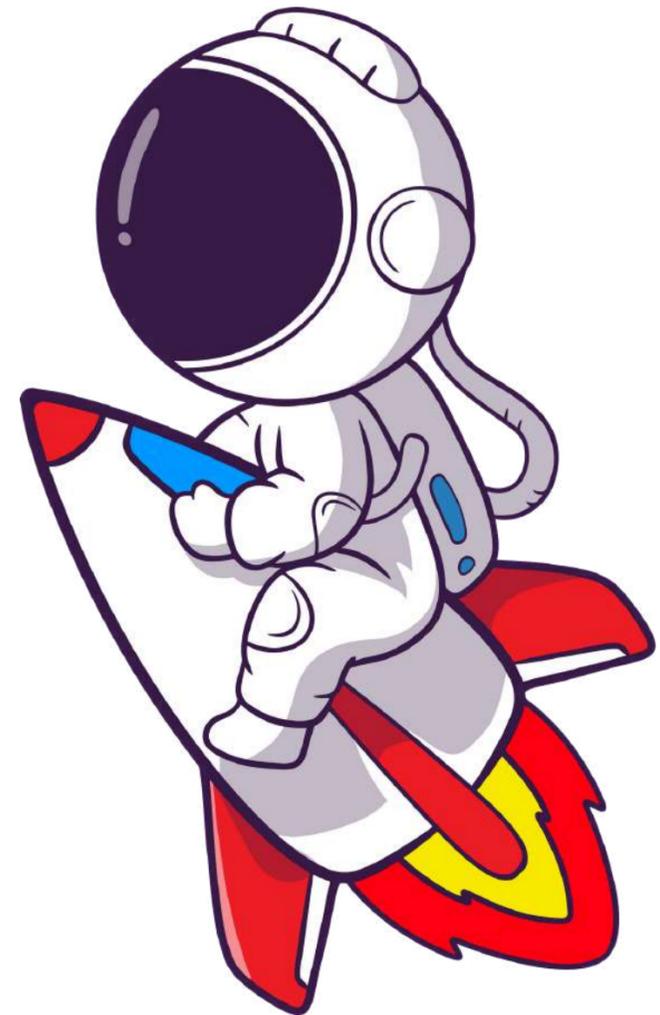


# 6

# Creatividad y flexibilidad

## Ejes Temáticos

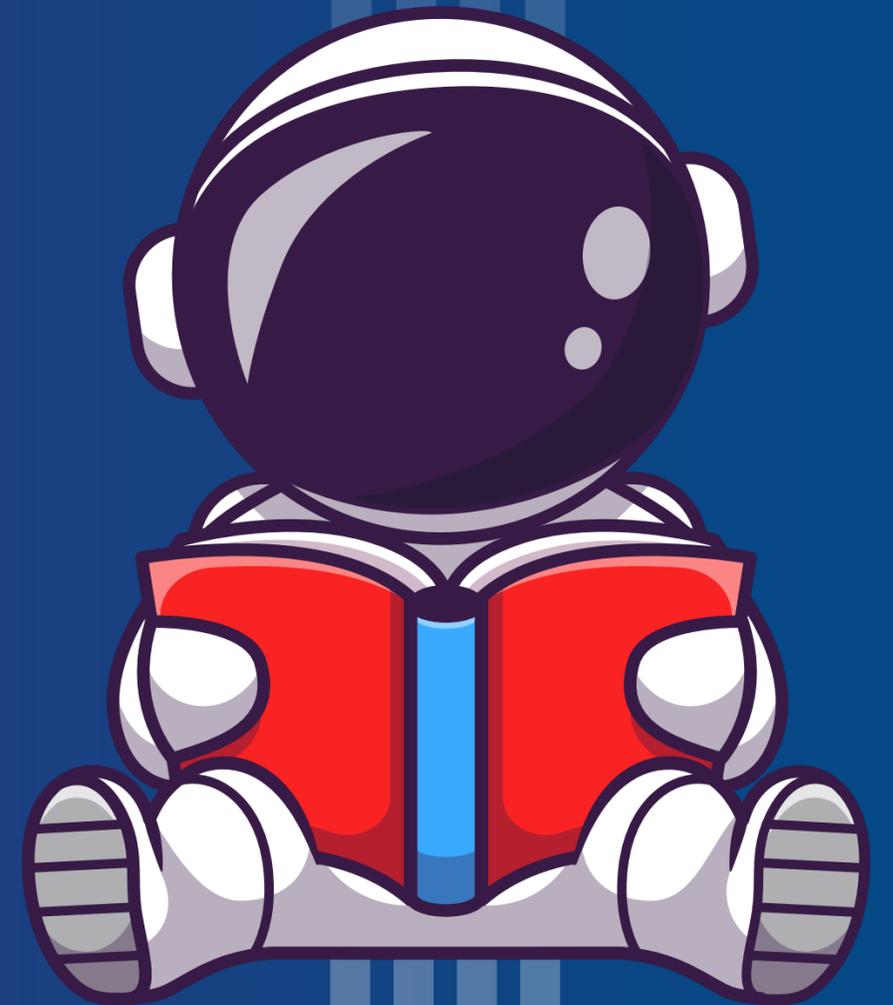
- 
- Invención, innovación y creatividad
  - Grandes ideas
  - Reglas comunes para la lluvia de ideas
  - Investigación sobre lluvia de ideas y creatividad
  - Bosquejos de conceptos y modelado de los bosquejos
  - Proceso de generación de conceptos
  - Búsqueda externa e interna – lluvia de ideas
  - Generación de conceptos – ejemplo de combinación de ideas.



# Sustentación

Durante la sustentación, el emprendedor resalta los aspectos más importantes y atractivos del proyecto, lo que incluye:

- Descripción del proyecto
- Identificación y explicación del problema o necesidad
- Propuesta de valor
- Mercado y público objetivo
- Modelo de negocio
- Proyecciones financiera
- Impacto y sostenibilidad



## July Ardila



### GERENTE GENERAL DE EMPRENDER

Profesional en Comercio  
Internacional- Universidad  
Jorge Tadeo Lozano

Especialista en Finanzas  
Universidad Sergio Arboleda

Especialista en Marketing  
Estratégico -Universidad  
Cesa

## Jeison Cardona



### DIRECTOR DE NEGOCIOS U ALIANZAS DE EMPRENDER

Profesional en Comunicaciones  
Universidad de Antioquia

Capacitador en talleres:  
Liderazgo, Innovación, Prototipado  
y Metodologías Ágiles

Diplomado en Marketing Digital y  
Creación de Marca

## Andrés Sánchez



### LÍDER DE INNOVACIÓN DE EMPRENDER

Profesional Ingeniería Comercial  
UDCA

Especialista en Gerencia de Marketing

Certified Desing Thinking, MIT  
Management Executive Education

Certified SIT  
Scrum Master -Scrum Product Owner  
Agile- Education by Scrum Inc.

# Cronograma

Inicio convocatoria

Desde el **09**  
OCTUBRE

Cierre convocatoria

Hasta el **20**  
OCTUBRE

Publicación  
seleccionados

**27**  
OCTUBRE

Clases

Desde **02** al **21**  
Hasta

NOVIEMBRE

Sustentación  
proyectos

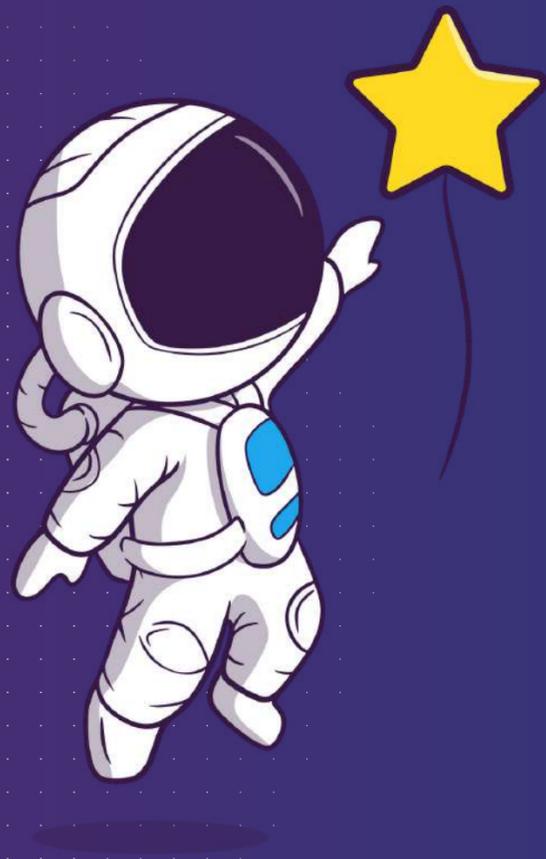
**30**

NOVIEMBRE

Inicio Fase 2 –  
Acompañamiento

**22**

ENERO – 2024



hube  
Emprender