

APRENDE Y EMPRENDE

JULIO FLORES BALADO



01. Presentación

Vivimos una época en la que el emprendimiento está en alza, son muchos los jóvenes de todo el mundo que se lanzan a emprender con proyectos nuevos e innovadores. A pesar de este reconocido auge a nivel mundial, España sigue a la cola en la lista de países emprendedores. El camino del emprendedor está lleno de luces y sombras, con este taller se pretende mostrar, como emprendedores de todo el mundo ha llegado a dónde están y las decisiones que les llevaron al éxito o al fracaso.



02. Objetivos

El objetivo de este taller es que los participantes, a través de prácticas de casos reales, valoren, detecten y desarrollen en primera persona los puntos fuertes y la trayectoria de diversos proyectos de emprendimiento para, finalmente, poder detectar oportunidades que les permitan iniciar nuevos proyectos de negocio propios y hacerlos realidad algún día.



03. Destinatarios

Este taller está destinado al alumnado que esté interesado en:

a) Conocer la **trayectoria** de grandes emprendedores

como Zuckerberg, Steve Jobs , Bill Gates, etc...

b) Comprender las **causas** de distintos éxitos y fracasos empresariales.

c) Aprender a **diferenciar** entre los distintos modelos de negocio y la viabilidad de los mismos.

d) Desarrollar las **habilidades** necesarias para ser un emprendedor/emprendedora:

e) Otros aspectos como:

- Tener ganas de lograr grandes cosas
- Tener coraje
- Ser competente
- Saber relativizar y negociar
- Motivar a tu equipo
- Acertar en las decisiones

- Tener capacidad de adaptación
- Tener iniciativa, resiliencia, asertividad y empatía.
- Cultivar la humildad.

Buscar información para saber por dónde empezar y cada uno de los pasos que se precisan en la tarea de emprender, utilizando un método de aprendizaje sencillo, entretenido, accesible y con ejemplos prácticos.



Introducción

¿Qué es emprender?

¿Qué necesito para emprender?

Análisis personal: Misión, Visión, Valor

El alumnado reflexionará acerca de que significa emprender un proyecto y las claves de un buen emprendedor.

Modelos de monetización

- E-commerce.:
- B2C (business to consumer)
- B2B (business to business)
- C2C (consumer to consumer)
- Publicidad.
- Marketing de afiliados
- Generación de leads
- Paywall.
- Freemium
- Dropshipping
- Inbound marketing

Un proyecto emprendedor debe de ser rentable, es por ello que se deben conocer los distintos modelos de monetización que existen en estos momentos, como el dropshipping un concepto que está revolucionando la manera de compra-venta de bienes.



Casos de éxito

En este módulo se analizarán las decisiones y estrategias que han llevado al éxito a diferentes empresas y proyectos.

- Facebook (Instagram, Whatsapp)
- Fortnite / League of legends
- Nike/Adidas/Puma
- Inditex
- Supreme
- Starbucks
- Red Bull
- Apple / Microsoft

Casos de fracaso y rivalidad empresarial

- Toys r us
- Lego
- Ebay
- Time Warner
- Nokia/Blackberry vs Apple
- Marvel
- Mcdonalds
- Kodak

- Microsoft vs Apple
- Yahoo vs Google
- Blockbuster vs Netflix
- Nintendo vs Sony vs Microsoft
- Air Bnb vs Hoteles



En esta ocasión el alumnado, conocerá las decisiones que llevaron a grandes empresas al fracaso, por otro lado analizará casos famosos de rivalidades entre empresas rivales y las consecuencias de dichas disputas.

El alumnado conocerá la trayectoria de estas empresas y realizará un análisis de las mismas para conocer los siguientes puntos:

- Modelo de Negocio
- Propuesta de valor
- Barreras de entrada

Simultáneamente al desarrollo del taller, el alumnado realizará un Business Plan, pudiendo elegir entre una empresa real o un proyecto propio, que contendrá los siguientes puntos:

- Idea y modelo de negocio.
- Plan de viabilidad. Herramientas. Análisis DAFO.
- Filosofía de (CANVAS model) 9 cuadros. Desarrollarlo. Propuesta de valor. Confianza, información (valor añadido)
- Buyer persona, Cliente segmentado. Relación clientes. Canal para llegar al público objetivo.
- Ingresos y gastos
- 5 fuerzas de Porter como encuentro el mercado
- Visión, misión y valores. Diferenciación
- Marketing mix, estrategias y Plan de Marketing
- Equipo. cualidades actitudes y aptitudes.
- Plan de acción. Responsabilidades y funciones del equipo.
- Cuadro del plan financiero.



Estructura del Taller

Duración 45-60 mins

- Empezaremos con un momento de reflexión conjunta en el que los participantes del taller podrán exponer cualquier idea o tema sobre el que quieran debatir.
- Tras esta introducción, se expondrá el caso práctico por mi parte durante 10-15 min
- A continuación nuestros protagonistas tendrán un breve momento para reflexionar sobre el caso y exponer las dudas o preguntas que tengan, para que finalmente detecten los puntos clave del caso: ¿ Que vende la empresa? , razones de su éxito/ fracaso, ¿que es lo que les diferencia?, ¿que obstáculos han tenido en el camino?...etc
- Tras el análisis de varios casos, comenzaremos a desarrollar los puntos de un plan de negocio aplicados a los casos prácticos expuestos.

El objetivo de este taller es que los alumnos y alumnas sean protagonistas y que descubran de manera dinámica y amena como funciona el mundo emprendedor y empresarial.





Sobre mí

Julio Flores Balado

- Graduado en Administración y Dirección de Empresas
- Máster en Economía Digital
- Ex jugador profesional de Baloncesto
- 8 años de experiencia como monitor de tiempo libre con niños de 8 a 16 años en campamentos y campus de baloncesto, con experiencia en integración social de niñas y niños discapacitados.
- Emprendedor activo desde los 19 años
- Experiencia laboral y académica en el extranjero (Polonia y Reino Unido)
- Actualmente CEO de Pretor Finance, empresa dedicada a consultoría de inversión.

Experiencia académica:

- Estudios cursados en el Colegio Hijas de Jesús y Maristas Cristo Rey
- Grado en ADE por la Universidad de La Coruña
- Programa Erasmus en la Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu Business School
- Master in Digital Business en HUB Escuela de negocios digitales

Experiencia laboral:

- Monitor de Tiempo Libre 2007-2015 Basquet Coruña y Deporte Gestión
- Socio fundador 2+1 Eventos 2010-2015
- Jefe de Producción administrativa en el proyecto M8 M73 M74 Motorway Improvements – Gantries en Escocia con FERROVIAL SERVICIOS 2015-2017
- Director de nuevos proyectos en Betmedia Soluciones 2017-actualidad
- CEO&Co founder Pretor Finance 2018-actualidad