



MÓDULOS Y METODOLOGÍA.

El proceso de capacitación se estructura en seis módulos que se desarrollarán a lo largo de cinco meses; los cuales abarcarán los siguientes temas:

I. Módulo de capacitación de Perfil de Cliente.
4 sesiones de 1.5 horas cada una.

Temario:

- 1.1 Segmentación de Mercado.
- 1.2 Validación de Mercado.
- 1.3 Buyer Persona.
- 1.4 TAM (Total Available Market).

II. Módulo de capacitación de Marketing.
4 sesiones de 1.5 horas cada una.

Temario:

- 2.1 Branding.
- 2.2 Look & Feel.
- 2.3 Estrategia de Ventas.
- 2.4 Verticales de Negocio.

III. Módulo de capacitación de Experiencia del Usuario (User Experience).

3 sesiones de 1.5 horas cada una.

Temario:

- 3.1 Customer Journey.
- 3.2 Product Market Fit.
- 3.3 Proceso de Venta.

IV. Módulo de capacitación de Estructura Financiera.

3 sesiones de 1.5 horas cada una.

Temario:

- 4.1 Creación de Modelo de Negocios.
- 4.2 Proyecciones Financieras.
- 4.3 Estructura de Precios.
- 4.4 Tracción (Unit Economics).

V. Módulo de capacitación de Producto Mínimo Viable (PMV).

4 sesiones de 1.5 horas cada una.

Temario:

- 5.1 Creación del Primer Prototipo.
- 5.2 Prueba de Producto.
- 5.3 Lanzamiento del Producto Mínimo Viable.

VI. Módulo de capacitación de Escalabilidad.

2 sesiones de 1.5 horas cada una.

Temario:

- 6.1 Identificación de Posibles Clientes.
- 6.2 Estrategias de Crecimiento.
- 6.3 Búsqueda de Talento.

Durante este período, tendrás asesoramiento integral en aspectos clave, que incluyen evaluación de las necesidades de financiamiento, preparación de un plan de levantamiento de capital, creación de materiales para inversionistas, identificación y conexión con inversores, práctica y preparación para reuniones con inversionistas.

TALLERES ESPECIALIZADOS:

Tendrás de forma complementaria seis talleres diseñados para fortalecer distintos aspectos de los proyectos:

- Taller 1: Introducción al Ecosistema Emprendedor.
- Taller 2: Estructura Legal y Fiscal para una Empresa Emergente.
- Taller 3: Diseño de Marca y Mercadotecnia.
- Taller 4: Levantamiento de Capital.
- Taller 5: Valuación.
- Taller 6: Desarrollo de presentación a inversionistas.

DEMODAY:

Una vez concluido el proceso de capacitación, tendrás la oportunidad de presentar tus proyectos a posibles inversionistas que respalden tu crecimiento y desarrollo.