



**Programa Avanzado en  
EMPRENDIMIENTO DIGITAL**



# Índice

## PRESENTACIÓN

## PONENTES

## PROGRAMA

### MÓDULO 1

INSPIRACION E IDEACION DEL NUEVO NEGOCIO..... 8

### MÓDULO 2

DESARROLLO DE CLIENTES Y TEST DE LANZAMIENTO ..... 10

### MÓDULO 3

GESTIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN ..... 11

### MÓDULO 4

PUESTA EN MARCHA..... 12

# Presentación

**¿Tienes una idea y no sabes cómo ponerla en marcha?**

**¿Quieres ser tu propio jefe y no fracasar en el intento?**

Seguro que ambas cosas se te han pasado alguna vez por la cabeza pero acompañadas por el vértigo que supone romper con tu status de confort e introducirte en un mundo totalmente desconocido. Dejar la estabilidad que te ofrece trabajar por cuenta ajena o invertir parte de tus ahorros en una nueva aventura basada en un sueño o una idea, tiene un componente de riesgo que no todos somos capaces de superar.

Sin embargo, todos aquellos que lo han logrado y han desarrollado con éxito su espíritu emprendedor confirman la enorme satisfacción que esta experiencia aporta, así que si tienes una idea o proyecto no dejes que la inseguridad se apodere de ti y prepárate para embarcarte en esa aventura con las mayores garantías de éxito.

**¿Y cuál es la mejor manera emprender con seguridad y garantizar tu éxito cómo empresario?**

La clave está en estar bien preparado y conocer todo aquello que es necesario para montar un negocio, y mucho mejor si quien te lo cuenta ya ha pasado por ese proceso y puede aportarte el conocimiento basado en el aprendizaje de su propia experiencia. Es decir, lo mejor es poder aprovecharte de lo que otros han aprendido y así adelantarte a las dificultades que puedan surgir.

Con este enfoque te presentamos el **Programa Avanzado en Emprendimiento Digital**, donde no sólo te ofreceremos **aspectos claves que todo emprendedor debe conocer** sino que además conocerás **cómo desenvolverte con éxito en el nuevo entorno digital** y es que “quién no está en internet, no existe”.

Internet y el galopante avance de la tecnología han condicionado la manera en que nos relacionamos y hacemos negocios trayendo a su vez un montón de nuevas

oportunidades para aquellos que sepan desenvolverse en el mundo digital. Tanto es así, que **inversores y business angels, apuestan fundamentalmente por modelos de negocio digitales** siendo este entorno donde más operaciones de capital riesgo se producen y donde se puede desarrollar con mayores garantías un modelo de inversión en startups.

Con el **Programa Avanzado en Emprendimiento Digital** te enseñaremos a poner en marcha ideas, **productos o servicios en un mercado global**, marcado por una enorme competencia y en el que las cosas cambian a una velocidad vertiginosa.

- Conocerás las **nuevas tendencias en emprendimiento: nuevos modelos de negocio** basados en conceptos tan novedosos como el blockchain, la inteligencia artificial o el big data, aportándote una importante ventaja competitiva
- Aprenderás a **identificar correctamente a tus clientes y sus necesidades** a través de diferentes metodologías y a poner en marcha un test de lanzamiento eficaz
- Descubrirás las claves para una adecuada **gestión económica del proyecto** así como para la **búsqueda de financiación y de inversores**
- Te enseñaremos a **poner en marcha el negocio con metodologías ágiles** que te permiten pivotar rápidamente para adaptarte a los cambios del mercado
- Y te ofreceremos los aspectos más novedosos de la **comercialización, el marketing y la comunicación digital**. Cómo llegar a tu cliente y enamorarle
- Y para terminar, conocerás qué tecnologías existen al servicio de tu negocio, cuándo y porqué utilizar cada una

Todo ello sin perder de vista las **limitaciones legales** que todo negocio debe cumplir y que el nuevo entorno digital exige.

**Una oportunidad única para convertirte en un empresario de éxito**

# Por qué UNIR recomienda este programa

El auge que ha tenido el **comercio electrónico**, el **consumo colaborativo** y el **desarrollo de las apps para móviles**, brindan multitud de oportunidades de seguir desarrollando proyectos de emprendimiento.

La **transformación de negocios tradicionales o la innovación orientada a los nuevos hábitos de los clientes** son los pilares de empresas que hace a penas unos años ni existían.

Cuando tomamos la decisión de lanzar un proyecto necesitamos minimizar al máximo la incertidumbre por lo que resulta fundamental **adquirir una serie de habilidades para aumentar las garantías de éxito** y empezar nuestra startup con buen pie.

En este sentido vamos a trabajar en este Programa Avanzado una gran cantidad de **contenidos 100% prácticos** que nos resultarán de gran utilidad a la hora de **poner en marcha nuestro propio negocio**.

Todo ello con la garantía de grandes expertos que han tenido **éxito en su faceta de emprendimiento** que te contarán su visión y las mejores **best practices** para poner en marcha tu empresa.

## DIRIGIDO A

- Emprendedores de cualquier edad
- Intraemprendedores
- Business Angels
- Profesionales relacionados con la evaluación de negocios digitales
- Cualquier persona con vocación empresarial

## Datos clave

Sólo 3 meses

**38 horas de clases online en directo**

Adaptándose al escaso tiempo de los alumnos participantes

**Impartidas por otros profesionales y emprendedores con experiencia**

**Consulta a tu asesor el precio y los descuentos por inscripción anticipada**

Tlf.: 941 209 743

Mail: [info@unir.net](mailto:info@unir.net)

# Por qué elegirnos

Nuestro modelo pedagógico pionero en el mercado y basado en **clases online en directo**, permite al profesional seguir el curso **en cualquier momento y desde cualquier lugar**, para adaptarse a su exigente agenda. Nuestra plataforma permite a los participantes establecer contacto y compartir experiencias, **fomentando el NETWORKING** y el **intercambio de experiencias**, que es clave en su desarrollo profesional.



## FLEXTIME

Sin barreras geográficas, en cualquier momento y en cualquier lugar. Nos adaptamos a tu disponibilidad horaria permitiéndote acceder y participar en directo a las sesiones online.



## PROFESSIONAL SPEAKERS

Todos nuestros ponentes son profesionales de empresas líderes, que imparten sus sesiones basados en su propia experiencia, lo que aporta una visión real del mercado



## NETWORKING INTERNACIONAL

Podrás conocer al resto de participantes de España y Latinoamérica. Te pondremos en contacto con ellos de forma presencial y/o virtual a lo largo del curso.



## LEARNING BY DOING

Aplicarás todos los conocimientos gracias al aprendizaje adquirido en sesiones prácticas. Trabajarás en grupos dirigidos por especialistas, donde podrás fomentar el Networking e intercambiar experiencias.



## SESIONES ONLINE EN DIRECTO

Podrás seguir e intervenir en las sesiones estés donde estés, sin necesidad de desplazamientos. Y si por algún motivo no pudieras asistir, podrás ver el material grabado en cualquier momento.



## MENTORING CONSTANTE Y PERSONALIZADO

Desde el primer día se te asignará un tutor, que te acompañará y apoyará en todo momento. Resolverá cualquier duda que te pueda surgir y potenciará tus habilidades profesionales.



DIRECTOR DEL PROGRAMA

## JAVIER MARTÍN

*Director de Innovación Abierta*

### SINGULAR

Es el Responsable de la relación de la empresa con el mundo de las startups. Como emprendedor ha creado y vendido las empresas Tecnoblogs, dedicadas al desarrollo de blogs sobre tecnología y Social Media Factory, una agencia de marketing en redes sociales. Escribe a diario sobre startups en el blog Loogic.com y semanalmente sobre innovación en la newsletter Futurizable.com.

También ha escrito los libros “Emprender Ligeró” y “Smart Money”. Es promotor de los eventos de emprendedores Iniciador y de los eventos de inversión en startups Smart Money. Colabora habitualmente como profesor en varias Universidades y Escuelas de Negocio en temas de innovación, marketing y financiación.

## Ponentes



### JOSÉ MANUEL PICÓ LINARES

*Arquitecto de Experiencias*

#### PICOJ

Ha dirigido dos empresas de arquitectura, actualmente centra su dedicación en la consultora de creatividad, diseño y transformación de espacios de aprendizaje. Humanista, arquitecto e impulsador social, desde la empresa de creatividad, arquitectura y diseño, Rédex.



### DIEGO PALOMARES

*Mentor de Negocios*

#### IMAGINERIA - MENTORING EMPRESARIAL

Ingeniero de Edificación ha creado cinco empresas, tres de relacionadas con la construcción y el mercado inmobiliario. En 2008 la crisis le obligó a reorientar su carrera hacia el mentoring empresarial especializándose en creatividad e innovación. Es Presidente de la Cámara Internacional de Emprendedores de España



### Lucas Cervera

*Co-founder & CEO*

#### nVotes online voting

Emprendedor especializado en internet. Comenzó su carrera en Reuters. Fundó metoCube, aplicación web para documentar procedimientos de negocio; co-fundador de Sonar Ventures, aceleradora de negocios digitales; co-fundador y patrono de Fundación Iniciador. Actualmente es co-fundador en nvotes.com, un sistema de votaciones seguras online basado en software libre.



### Ma. VICENTA PÉREZ SILVESTRE

*Consultora en Finanzas y Estrategia*

#### MVP

Asesora y Consultora de Finanzas. Profesora, Mentora y Directora de cursos de Emprendimiento, Crecimiento Empresarial, Empleo Jóven (POEJ), Capacidades Emprendedoras para las Mujeres del Medio Rural y Espacios Coworking, en EOI, Aceleradora Lázarus, Entreculturas, ACH y ADEIT. Creadora de Herramientas útiles para la Creación y Gestión de Pymes.



**JESÚS ALONSO**  
*Chief Sales Officer*  
**NYC**

Ha creado 4 empresas y ha vendido 2, una a Electronic Arts y otra al Grupo Michelin. Dedicar su tiempo a invertir en StartUps y a ayudar a emprendedores a cumplir sus sueños. Profesor y Mentor para diversas instituciones y eventos. Su misión es ayudar a identificar vocaciones emprendedoras en aquellas personas que sienten la llamada de la selva.



**MARIANO TORRECILLA**  
*Co Founder*  
**STOCKPRO**

+ 20MM € gestionados en inversiones y compra de empresas. en 30 operaciones. Fundador de stockproject.io, dws.io, Blockchain Day1 y Linkovery. Cofundador de Loogic Ventures. Partner en Loogic y SmartMoney. Gestión de la empresa familiar, director comercial y de marketing de varias empresas en el sector formación, tecnología e inversión.



**FRANCISCO CANTUESO**  
*Abogado experto en Privacidad y  
Protección de Datos*  
**ÉCIJA**

Asociado Senior del Área Privacidad de Écija Abogados, con especialidad en protección de datos dentro de la materia de ensayos clínicos, tanto para promotores, CROs, y centros sanitarios, autorización de medicamentos y productos sanitarios para entidades farmacéuticas.



**JIMMY PONS**  
*Co Founder*  
**TRAILSFORPEACE.COM**

Desarrollando proyectos en Internet desde 1997. Desde 2010 desarrolló el concepto de Mindfulness Ejecutivo que imparte a personas cuyo objetivo es la eficacia en su vida profesional. Es coescritor del libro "Pásate el modo avión, Mindfulness Ejecutivo para humanos ultraconectados" y profesos de escuelas de negocio como EOI, JSF, EDEM, IMF.



**ALBERTO AGUELO APARICIO**  
*Consultor Estratégico y Comunicación*  
**BEST INSTITUTE**

Experto en Oratoria. Fundador de Avanzo Club de Oratoria, especializada en asesoramiento y formación empresarial. Ha sido corresponsal de la AGENCIA EFE en Chicago. Desde 1999, asesora a empresarios en comunicación y oratoria. Consultor Estratégico de Best Institute y Mentor de Oratoria en el Programa de Emprendedores Generación Triunfo.



**JOSUÉ GADEA**  
*Formador en Ventas y Marketing*  
**JOSUÉ GADEA MARKETING Y  
VENTAS**

Experto en ayudar a equipos comerciales a vender por valor, no por barato. Formador, conferenciante, autor de los bestseller "Vendedor Ninja" y "Venta por Valor" que han sido número 1 en Amazon.



**JUAN MIGUEL VELASCO**  
*CEO*  
**AIUKEN CYBERSECURITY**

Senior Executive and Entrepreneur leading teams durante más de 20 años, en Telefónica Group y en su propia empresa Aiuken Solutions. La seguridad, los negocios en Internet y el eCommerce son sus pasiones y áreas de especialización. Ha participado en proyectos y empresas líderes principalmente en España, Estados Unidos, Oriente Medio y LATAM (Chile, México, Perú, Rep. Dominicana, etc.).

# Programa

## MÓDULO 1

### INSPIRACION E IDEACION DEL NUEVO NEGOCIO

#### NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

- Trayectoria de los modelos de negocio digitales
- Modelos de negocios basados en la digitalización y la publicidad
- Modelos de negocio de suscripción, ecommerce y SaaS
- Nuevos modelos de negocio basados en Big Data
- Nuevos modelos de negocio basados en Blockchain
- Diseño de los modelos de negocio para proyectos emprendedores

#### ANÁLISIS DE CASOS DE ÉXITO NACIONALES E INTERNACIONALES

- Casos de éxito en **publicidad y ecommerce**: buscadores, rrss y marketplace
- Casos de éxito de **economía colaborativa**: Uber, Airbnb y Blablacar
- Casos de éxito de uso de **Big Data**
- Casos de éxito de **apps**: Whatsapp, Instagram, Waze

Javier Martín

*Director de Innovación Abierta*

**SINGULAR**

*Fundador*

**LOGIC**

### TENGO UNA IDEA: CREATIVIDAD E IDEACION

- Idea de negocio, modelado y análisis
- Compresión del insight, problema y solución
- Diseño centrado en el usuario, metodología Design Thinking y sus fases
- Del design thinking al desing doing

José Manuel Picó Linares

*Arquitecto de Experiencias*

**PICOJ**

#### DISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIO

- **Modelos** de negocio **digitales**
  - > Modelos Freemium
  - > De servicios adicionales
  - > e-commerce
  - > m-commerce
  - > Social commerce
  - > Afiliación
  - > Captura de Usuarios
- Análisis del **entorno** del negocio
  - > Análisis de la competencia
  - > Tipos de mercado
  - > Tamaño
  - > Tendencias
  - > Mapa de actores
- Generación de **hipótesis** del modelo de negocio
  - > Propuesta de valor
  - > Segmentos de clientes
  - > Relaciones con los clientes
  - > Canales de distribución
  - > Flujo de ingresos

- > Actividades clave
- > Recursos clave
- > Socios clave
- > Estructuras de coste

- **Business Model Canvas**

- > Patrones y ejemplos de modelos de negocio que podemos utilizar como patrón y su mecánica para inspirarnos e innovar
- > Análisis del modelo desde el punto de vista del entorno, la estrategia y el modelo financiero
- > Pivotaje o iteración, en que consiste y para que se realizan

- **Propuesta de valor**

- > Como realizar el encaje del problema, necesidades del segmento de clientes y la propuesta de valor o solución que aportamos como emprendedores en nuestro modelo.
- > Desarrollo de la técnica, pasos y herramientas en las que nos apoyamos para crear nuestra propuesta

Diego Palomares

*Mentor de Negocios, emprendimiento y creatividad empresarial*

**IMAGINERIA MENTORING EMPRESARIAL**

**Autor del libro**

**SUPERPODER CREATIVO**



## MÓDULO 2

# DESARROLLO DE CLIENTES Y TEST DE LANZAMIENTO

## METODOLOGÍA LEAN STARTUP

- Manifiesto del emprendedor Lean
  - > Puesta en marcha de empresas maximizando los resultados con los mínimos recursos posibles.
  - > La startup y cómo encontrar un modelo de negocio repetible y escalable.
  - > Metodología Agile y los cambios en el modelo de negocio
- Lean Startup Canvas
  - > Quiénes son mis clientes
  - > Qué problema, necesidad o deseo les resuelvo
  - > Qué solución les ofrezco
  - >Cuál es la propuesta única de valor
  - > Qué canales voy a usar para llegar a ellos
  - > Cómo voy a generar ingresos
- Generación de KPI´s
  - > Cómo se debe plasmar el negocio con proyecciones con métricas concretas
  - > Cuántos clientes y ventas necesito para conseguir rentabilidad
  - > Cuántas horas necesitaré para desarrollar los productos
  - > Inversión necesaria para financiar el crecimiento
- Prototipado
  - > Prototipos y Mockups del producto y demostrar su funcionamiento

## SESIÓN PRESENCIAL: LEAN STARTUP

### ¿QUÉ NEGOCIOS PUEDO MONTAR?

Analizar una idea para entender si la puedo convertir en un producto o negocio rentable.

### ¿CÓMO CONTRASTAR EL PRODUCTO?

Una vez realizada la versión inicial del Business Model Canvas daremos un paso atrás para verlo con perspectiva.

### ¿CÓMO HACER ENCUESTAS DE VALIDACIÓN?

Entender que aspectos son más relevantes para que el proyecto tenga éxito en términos de importancia e incertidumbre.

### PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

Muchas veces nos preguntaremos: “¿cómo voy a llevar a cabo un experimento y mostrar la solución a mis clientes potenciales si todavía no tengo construido el producto?” Ahí es donde entra el concepto de producto mínimo viable.

### EJECUCIÓN DE IDEAS

## CÓMO HACER UN TEST DE LANZAMIENTO

- ¿Cómo hacer los test de lanzamiento
  - > Mínimos recursos y menor tiempo posible
- ¿Online u offline?
  - > Cómo llegar un número suficiente de clientes a un coste asumible
- Business Case
- Métricas de testeo
  - > Cómo se diseña un experimento planteando objetivos concretos para métricas específicas
  - > Contraste de los resultados que obtenemos del experimento y análisis de las desviaciones
- Realización de encuestas
  - > Entrevistas de problemas
  - > Entrevistas de soluciones
- Cómo sé si he validado mi modelo de negocio
  - > Ajustes o pivotaje

Lucas Cervera

*Co-founder & CEO*

**nVotes online voting**

## MÓDULO 3

# GESTIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

## GESTIÓN ECONÓMICA DEL NEGOCIO

- **Contabilidad** del emprendedor y Lean Plan Financiero
  - > Elementos y documentos económico-financieros esenciales
  - > Información determinante que aportan y cómo medirla
  - > Lean Plan Financiero: Diseño, aspectos críticos y análisis de viabilidad

Ma. Vicenta Pérez Silvestre

*Consultora en Finanzas y Estrategia*

**MVP**

## CÓMO PREPARAR Y REALIZAR UNA RONDA DE FINANCIACIÓN

La visión 100% práctico de un emprendedor que ha gestionado más de 30 operaciones con un valor total de +20MM€ entre inversores y compra de empresas después de analizar +2.000 proyectos:

- **Dónde financiarnos:** desde las rondas con FFF pasando por inversores privados y acudiendo a las plataformas de equitycrowdfunding
- **Rondas de Financiación:** cómo planificarlas y prever la dilución, qué debemos cumplir, qué plazos podemos esperar, dónde están los problemas habituales...
- **Pacto de socios:** veremos y comprenderemos las cláusulas habituales que debemos tener en cuenta con nuestros socios fundadores y después con los inversores
- **Valoración de la empresa:** algo que casi es un arte lo transformaremos a algo basado en matemáticas, argumentos válidos y menos opiniones que nos puedan

discutir

- **Business Plan:** Veremos qué debe incluir un plan de negocio y que no tenemos que hacer nada complicado ni inventado, se puede hacer algo real y defendible de forma sencilla
- **Resumen ejecutivo:** ¿qué es y qué debe contener? ¿Qué busca un inversor en ese documento?
- **Elevator Pitch:** Una técnica fundamental para poder exponer las fortalezas de tu proyecto en el menor tiempo posible.

Mariano Torrecilla

*Co Founder*

**STOCKPROJECT.IO**

## MÓDULO 4

# PUESTA EN MARCHA

## MINDFULNESS E INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Gestión de las emociones, miedo al fracaso, estrés e incertidumbre
- Motivación y resiliencia
- Habilidades personales, profesionales y liderazgo
- Procastinación y fomento de la atención
- Trabajo en equipo, captación y retención del talento. OKR

Jimmy Pons

*Co Founder*

**TRAILSFORPEACE.COM**



## METODOLOGÍAS ÁGILES

- **Scrum**
  - > Descubriendo Scrum como marco de trabajo para la agilidad
  - > Aplicación de Scrum en las startups
  - > Personas que participan en la aplicación de esta metodología
  - > Herramientas que se utilizan
- **Kanban**
  - > Aplicación de Kanban en las startups
  - > Herramientas que ofrece la metodología de trabajo
  - > Ejercicio de aplicación en la startup

Javier Martín

*Director de Innovación Abierta*

**SINGULAR**

*Fundador*

**LOGIC**

## ASPECTOS LEGALES CLAVES PARA TODO EMPRENDEDOR

- Mercantil: Nociones básicas sobre derecho mercantil

**GARRIGUES**

- Fiscal: Aspectos Fiscales que debes conocer para evitar dolores de cabeza con la administración

**CUATRECASAS**

- Laboral: Cuestiones Laborales fundamentales

**SAGARDOY**

- RGPD: impacto del nuevo Reglamento General de Protección de Datos en los modelos de negocio digitales, así como su impacto en el plan de Compliance

Francisco Cantueso

*Abogado experto en Privacidad y Protección de Datos*

**ÉCIJA**

## ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

- Estrategia de ventas
- Canales de comercialización

Jesús Alonso

*Chief Sales Officer*

**NYC**

## ASPECTOS CLAVES DEL MARKETING DIGITAL: CÓMO LLEGAR A TU CLIENTE

- Estrategia de marketing digital
  - > Funnel de ventas
- SEO
  - > Posicionamiento en buscadores
- SEM
  - > Publicidad en buscadores
- SMM - Social Media Marketing
  - > 4 pasos para posicionarte como líder en redes sociales
- ASO
  - > Posicionamiento de tu aplicación móvil
- Marketing de afiliación
- Email Marketing
- Mobile Marketing
- Analítica de datos

Josué Gadea

*Vendedor NINJA*

## POR QUÉ Y CUÁNDO CREAR UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

- Cómo crear una estrategia de comunicación.
- Imagen de marca. ¿Cuántas marcas conoces?
- Valores de la empresa.
- Nota de prensa.
- Relación con medios de comunicación e influencers

Alberto Aguelo Aparicio

## NUEVAS TECNOLOGÍAS AL SERVICIO DEL NEGOCIO: CUÁNDO Y CUÁL UTILIZAR

- Cloud Computing
- Big data
- Internet of things
- Inteligencia Artificial
- Robótica
- Blockchain
- Realidad Virtual / Realidad Aumentada

Juan Miguel Velasco

CEO

**AIUKEN CYBERSECURITY**





# PROGRAMAS RELACIONADOS

## Otros Programas Avanzados que pueden ser de tu interés:

- Resolución de Problemas Complejos
- Inbound Marketing & Copywriting
- Inteligencia Artificial
- Transformación Digital
- Dirección y Gestión de la Innovación
- Big Data for Business

**CONSULTA CON TU ASESOR LOS DESCUENTOS  
POR INSCRIPCIÓN A VARIOS PROGRAMAS**

Tlf.: 941 209 743

Mail: [estudiosavanzados@unir.net](mailto:estudiosavanzados@unir.net)

**unir**  
ESTUDIOS  
AVANZADOS

**Delegación Madrid**

C/ Almansa, 101  
28040 Madrid  
España  
+34 915 674 391

**Delegación México**

Av. Extremadura, 8.  
Col Insurgentes Mix-  
coac. Del.Benito Juárez  
03920, México D.F.  
+52 55 63951017

**Delegación Colombia**

Carrera 21 # 102-46  
Bogotá, Bogotá, D.C.  
Colombia  
+317 574 2631  
+310 666 5574