

#EuropaSeSiente



12 PASOS PARA EMPRENDER

Identificar · Diseñar · Validar · Lanzar

Identifica, diseña, valida y lanza tu idea de negocio con enfoque práctico y con resultados reales.

DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Capacitar a los participantes para desarrollar, validar y estructurar una idea de negocio viable, culminando en la definición de un plan de acción realista para su puesta en marcha.

Esta acción formativa ofrece un recorrido práctico para transformar una idea inicial en un proyecto de negocio listo para ponerse en marcha. A través de ejercicios, dinámicas y herramientas como la propuesta de valor, el Business Model Canvas, el análisis del mercado y la validación con clientes, los participantes avanzan paso a paso desde la identificación de oportunidades hasta el diseño de un plan de acción de 90 días. Incluye contenidos clave de estrategia, marketing, viabilidad económica, formas jurídicas y con un enfoque aplicado y orientado a resultados reales.

#EuropaSeSiente

DIRIGIDO A

Personas mayores de 45 años interesadas en emprender o desarrollar una idea de negocio, con o sin experiencia previa en emprendimiento.

OBJETIVOS DE LA ACCIÓN FORMATIVA

- Identificar oportunidades de negocio a partir de la experiencia personal y profesional.
- Definir una propuesta de valor clara y orientada al cliente.
- Diseñar un modelo de negocio básico mediante herramientas prácticas.
- Evaluar la viabilidad económica del proyecto.
- Definir la estructura organizativa del negocio.
- Validar la idea de negocio mediante el contacto con potenciales clientes.
- Analizar el mercado y definir un cliente objetivo (buyer persona).
- Diseñar un plan de marketing inicial y embudo de ventas.
- Conocer las principales formas jurídicas y fuentes de financiación.
- Elaborar un plan de acción a 90 días para el lanzamiento del negocio.

CONTENIDOS PRINCIPALES

Módulo 1: Generación de la idea de negocio (5 horas)

- Experiencia personal como base del emprendimiento
- Mentalidad emprendedora en perfiles senior
- Identificación de problemas y oportunidades
- Introducción al modelo de negocio (Business Model Canvas)
- Definición de la propuesta de valor

Módulo 2: Estrategia y viabilidad económica (5 horas)

- Análisis estratégico (DAFO y CAME)
- Organización y roles en el proyecto empresarial
- Conceptos económicos básicos: costes, precios, margen
- Punto de equilibrio y flujo de caja
- Cálculo de viabilidad económica

Módulo 3: Validación y análisis de mercado (5 horas)

- Desarrollo del producto mínimo viable (MVP)
- Validación de la propuesta de valor con clientes

#EuropaSeSiente

- Identificación de barreras y ajuste de la idea
- Definición del cliente objetivo (buyer persona)
- Introducción al marketing y embudo de ventas
- Diseño de un plan de marketing básico

Módulo 4: Lanzamiento y puesta en marcha (5 horas)

- Preparación y presentación del pitch
- Formas jurídicas del negocio
- Fuentes de financiación
- Elaboración de plan de acción (90 días)
- Definición de indicadores clave (KPI)
- Preparación del lanzamiento del negocio

METODOLOGÍA

La acción formativa se desarrollará mediante una **metodología activa y participativa**, centrada en el aprendizaje práctico (“learning by doing”).

Se trabajará a través de:

- Desarrollo progresivo de un proyecto de negocio por equipos
- Resolución de casos prácticos
- Dinámicas de grupo
- Ejercicios aplicados a situaciones reales
- Puestas en común y aprendizaje colaborativo

El enfoque estará orientado a la **aplicación inmediata de los contenidos**, favoreciendo la toma de decisiones y la validación real de las ideas de negocio.

ACTIVIDADES PRÁCTICAS

Durante el desarrollo de la acción formativa se realizarán, entre otras, las siguientes actividades:

- Dinámicas de autodiagnóstico de competencias y experiencia
- Identificación de problemas y oportunidades de negocio
- Diseño del modelo de negocio mediante Canvas
- Elaboración de la propuesta de valor
- Definición de un producto mínimo viable (MVP)
- Realización de entrevistas o simulaciones con clientes potenciales
- Diseño de buyer persona y embudo de ventas

#EuropaSeSiente

- Análisis DAFO y definición de acciones (CAME)
- Cálculo de viabilidad económica
- Preparación y presentación de pitch final
- Elaboración de plan de acción a 90 días

DURACIÓN

20 horas presenciales.

Formato sugerido: 4 sesiones de 5 horas cada una.

Días 27, 28, 29 y 30 de abril.

RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar la acción formativa, cada participante o equipo dispondrá de:

- Una idea de negocio definida
- Una propuesta de valor estructurada
- Un modelo de negocio básico (Canvas)
- Un análisis de cliente y mercado inicial
- Un cálculo económico preliminar
- Un plan de acción a 90 días para el lanzamiento

EQUIPO DOCENTE

El equipo docente estará compuesto por profesionales con experiencia en:

- Emprendimiento y desarrollo de negocio
- Estrategia empresarial
- Marketing y validación de mercado
- Finanzas básicas para emprendedores

OBSERVACIONES FINALES

La acción formativa está diseñada para facilitar un aprendizaje práctico y orientado a resultados, permitiendo a los participantes avanzar desde una idea inicial hasta un proyecto estructurado y listo para su puesta en marcha.