



Máster en Diseño Multimedia

Creación de proyectos web/móvil en el ámbito de UX

Emprendimiento, innovación y marketing digital (Comunicación Audiovisual)

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Especificación de las principales características y conceptos del proceso de emprendimiento e innovación, analizando y evaluando los distintos elementos que conforman la definición y diseño de un modelo de negocio, así como las estrategias de marketing y aquellos aspectos técnicos, económicos, legales y de seguridad necesarios para afrontar su desarrollo con éxito en Internet.

METODOLOGÍA DE TRABAJO

La dinámica de trabajo conlleva la participación de los alumnos, en el diseño y toma de decisiones a través de la resolución de casos prácticos, con el objetivo de adquirir una visión extensa sobre las diferentes técnicas, herramientas y procesos tratados durante las sesiones en el ámbito del diseño, validación y optimización de modelos de negocio en Internet.

CAMPUS VIRTUAL

Los estudiantes tendrán acceso al Campus Virtual de las Escuelas (<https://cvinformaticabeta.eug.es>), en el que dispondrán de un conjunto de herramientas de comunicación y colaboración entre participantes y profesorado, además de un repositorio documental.

CALENDARIO Y HORARIO

El módulo se desarrollará cada lunes y miércoles, del 13 de noviembre de 2017 al 17 de mayo de 2018.

El horario de las sesiones lectivas será de 19 a 22 horas.

DURACIÓN

El programa completo tiene una duración total de 10 créditos, repartidos en 21 sesiones de trabajo de 3 horas, incluyendo 1 sesión de evaluación al final del módulo de un trabajo personal de diseño y especificación del modelo de negocio realizado.

MATERIAL DE TRABAJO

El material didáctico del curso, disponible en formato electrónico, se complementa con un conjunto de artículos, documentos, guías diversas que complementan y amplían el contenido de las sesiones docentes.

PROGRAMA

Tema 1. Management emprendedor. Innovación continua
¿Qué es exactamente un emprendedor?
Emprender en la Web vs. Emprender en la empresa tradicional
Los factores claves de fracaso: gestión del conocimiento
La aventura de emprender: particularidades, tendencias, ideas y oportunidades
Startups: el método Lean Startup. Innovación continua
La disciplina de emprender: 24 pasos para lanzar una Startup exitosa
Referencias y recursos sobre emprender en la Web

Tema 2. Modelos de negocio en Internet
Diseño de la propuesta valor: mapa de entorno, lienzo del modelo de negocio, lienzo de la propuesta de valor, perfiles de cliente.
Patrones de modelos de negocio
Técnicas de diseño de modelos de negocio: mapa de empatía, epicentros de innovación, pensamiento visual, creación de prototipos, storytelling, escenarios.
Evaluación de modelos de negocio: propuesta de valor, costes e ingresos, infraestructura, interacción con los clientes, amenazas y oportunidades
Perspectiva de los modelos de negocio sobre la estrategia del océano azul
Cómo conseguir financiación: errores a evitar, posibles inversores, <i>business angels</i> , fuentes de financiación públicas, privadas o informales
El arte de presentar: cómo planificar, estructurar, diseñar y exponer tu modelo de negocio.

Tema 3. Estrategias de marketing en entornos Web
Las nuevas reglas del Marketing y de las relaciones públicas, privadas o informales.
Comunicaciones en la Web directas a los compradores: Social Media, blogs, audio y vídeo.
Marketing Viral
Posicionamiento en motores de búsqueda
Email marketing
Marketing con Twitter y Facebook
Campañas en motores de búsqueda (SEM)
Análisis y adquisición de tráfico Web

Casos prácticos de éxito: campaigns, e-commerce, promotional, social media, corporate

Tema 4. Vender en Internet. Soluciones de comercio electrónico

Nichos de mercado: aficiones, revistas, Internet, tiendas de otros países, vender en el extranjero, micro tendencias, socializar
--

Análisis de nuestro mercado potencial y de nuestra competencia
--

Estructura tecnológica: registro del dominio, alojamiento, CMS, plataformas e-commerce, ERP's, CRMs

Optimización y promoción de contenidos: el catálogo

Relaciones y negociación con los proveedores
--

Estrategias de precios

Aspectos legales: ponerse en marcha. Registros y obligaciones. LOPD. LSSICE.
--

Canales de atención a los clientes: teléfono, email, videoconferencia, chat, social media (Twitter, Facebook, Tuenti, Whatsapp)

Logística: la entrega, el mejor momento para fidelizar
--

Formas de pago: TPV Virtual, Paypal, pago a través del móvil, micropagos, financiación, impuestos

Tema 5: Innovación y optimización de los modelos de negocio
--

Internacionalización

Ampliación del segmento de clientes

Ampliación de la gama de productos

Alianzas estratégicas

Gamestorming

Gamificación

Los nuevos canales Móvil

Asistente virtual inteligente

Probadores y espejos virtuales

La realidad aumentada en las compras

Las impresoras 3D

SISTEMA DE EVALUACIÓN

La evaluación del módulo será llevada a cabo a través de la realización de un trabajo final de módulo en que se especificará y justificará la propuesta de valor, el diseño del modelo de negocio junto con el proceso de validación y las estrategias de marketing y optimización que se seguirán.

El objetivo del trabajo final será la aplicación de los conceptos y herramientas presentadas durante el desarrollo del módulo y que incluirá:

- Diseño de la propuesta de valor a través de los perfiles de clientes, mapas de valor, lienzo estratégico
- La especificación y ubicación del modelo de negocio con capacidad real de competencia en el ámbito de tipologías e-commerce existentes a través del Business Model Canvas.

- Validación del modelo de negocio: Lean Canvas
- Infraestructura tecnológica propuesta
- Estrategia de Marketing propuestas

PROFESORADO

Jaime Jiménez Lorca
Miquel Garriga Costa