



Màster en Disseny Multimèdia

Creació de projectes web/mòbil dintre UX

Empreneduria, innovació i marketing digital (Comunicació Audiovisual)

OBJECTIUS D'APRENTATGE

Especificació de les principals característiques i conceptes del procés d'empreneduria i innovació, analitzant i avaluant els diferents elements que conformen la definició i disseny d'un model de negoci, així com les estratègies de marketing i aquells aspectes tècnics, econòmics, legals i de seguretat necessaris per a afrontar el seu desenvolupament amb èxit a Internet.

METODOLOGIA DE TREBALL

La dinàmica de treball comporta la participació dels alumnes, en el disseny i presa de decisions mitjançant la resolució de casos pràctics, amb l'objectiu d'adquirir una visió extensa de les diferents tècniques, eines i processos tractats durant les sessions en el disseny, validació i optimització de models de negoci a Internet.

CAMPUS VIRTUAL

Els estudiants tindran accés al Campus Virtual de les Escoles (<https://cvinformaticabeta.eug.es>), on disposaran d'un conjunt d'eines de comunicació i col·laboració entre participants i professorat, a més d'un repositori documental.

CALENDARI I HORARI

El mòdul es desenvoluparà cada dilluns i dimecres, del 13 de novembre de 2017 al 17 de maig de 2018.

L'horari de les sessions lectives serà de 19 a 22 hores.

DURADA

El programa complet té una durada total de 10 crèdits, repartits en 21 sessions de treball de 3 hores, que inclou 1 sessió d'avaluació al final del mòdul d'un treball personal de disseny i especificació del model de negoci realitzat.

MATERIAL DE TREBALL

El material didàctic del curs, disponible en format electrònic, es complementa amb un conjunt d'articles, documents, guies diverses que complementen i amplien el contingut de les sessions docents.

PROGRAMA

Tema 1. Management emprendedor. Innovació contínua
Que és exactament un emprendedor?
Emprendre a la Web vs. Emprendre a l'empresa tradicional
Els factors claus de fracàs: gestió del coneixement
L'aventura d'emprendre: particularitats, tendències, idees i oportunitats
Startups: el mètode Lean Startup. Innovació contínua
La disciplina d'emprendre: 24 passos per a llançar una Startup exitosa
Referències i recursos sobre emprendre a la Web

Tema 2. Models de negoci a Internet
Disseny de la proposta valor: mapa d'entorn, llençol del model de negoci, llençol de la proposta de valor, perfils de client.
Patrons de models de negoci
Tècniques de disseny de models de negoci: mapa d'empatia, epicentres d'innovació, pensament visual, creació de prototips, <i>storytelling</i> , escenaris.
Avaluació de models de negoci: proposta de valor, costos i ingressos, infraestructura, interacció amb els clients, amenaces i oportunitats
Perspectiva dels models de negoci sobre l'estratègia de l'oceà blau
Cóm aconseguir financiació: errors a evitar, possibles inversors, <i>business angels</i> , fonts de finançament públiques, privades o informals
L'art de presentar: cómo planificar, estructurar, dissenyar i exposar el teu model de negoci.

Tema 3. Estratègies de marketing en entorns Web
Les noves regles del Marketing i de les relacions públiques, privades o informals.
Comunicacions en la Web directes als compradors: Social Media, blogs, àudio i vídeo.
Marketing Viral
Posicionament en motors de recerca
Email marketing
Marketing amb Twitter i Facebook
Campanyes en motors de recerca (SEM)
Anàlisi i adquisició de tràfic Web
Casos pràctics d'èxit: campaigns, e-commerce, promotional, social media, corporate

Tema 4. Vendre a Internet. Solucions de comerç electrònic
Nínxols de mercat: aficions, revistes, Internet, botigues d'altres països, vendre a l'estranger, micro tendències, socialitzar
Anàlisi del nostre mercat potencial i de la nostra competència
Estructura tecnològica: registre del domini, allotjament, CMS, plataformes e-commerce, ERP's, CRMs
Optimització i promoció de continguts: el catàleg
Relacions i negociació amb els proveïdors
Estratègies de preus
Aspectes legals: posar-se en marxa. Registres i obligacions. LOPD. LSSICE.
Canals d'atenció als clients: telèfon, email, videoconferència, xat, social mèdia (Twitter, Facebook, Tuenti, Whatsapp)
Logística: el lliurament, el millor moment per a fidelitzar
Formes de pagament: TPV Virtual, Paypal, pagament a través del mòbil, micropagaments, finançament, impostos

Tema 5: Innovació i optimització dels models de negoci
Internacionalització
Ampliació del segment de clients
Ampliació de la gama de productes
Aliances estratègiques
Gamestorming
Gamificació
Els nous canals Mòbil
Assistent virtual intel·ligent
Provadors i miralls virtuals
La realitat augmentada a les compres
Les impresores 3D

SISTEMA D'AVALUACIÓ

L'avaluació del mòdul serà portada a terme mitjançant la realització d'un treball final de mòdul on s'especificarà i justificarà la proposta de valor, el disseny del model de negoci junt amb el procés de validació i les estratègies de marketing i optimització que se seguiran.

L'objectiu del treball final serà l'aplicació dels conceptes i eines presentades durant el desenvolupament del mòdul i que inclourà:

- Disseny de la proposta de valor mitjançant els perfils de clients, mapes de valor, llençol estratègic
- L'especificació i ubicació del model de negoci amb capacitat real de competència en el àmbito de tipologies e-commerce existents a través del Business Model Canvas.
- Validació del model de negoci: Lean Canvas
- Infraestructura tecnològica proposada
- Estratègia de Marketing proposades

PROFESSORAT

Jaime Jiménez Lorca
Miquel Garriga Costa