

HERRAMIENTAS PARA EMPRENDER

en áreas de Ciencia
y Conocimiento

Muchas personas que estudiamos carreras de ciencia no tuvimos un acercamiento adecuado al emprendimiento, por lo que se nos complican el pulir nuestro producto o servicio o hasta las ventas a la hora de emprender. En este taller compartimos nuestras estrategias y estructura para abordar los diferentes aspectos de un negocio de área de ciencia.

OBJETIVO

Estudiar los aspectos importantes a la hora de emprender y realizar un plan de acción para poner en marcha un emprendimiento viable con base en conocimiento científico.

DIRIGIDO A

Profesionales, profesores y estudiantes de áreas STEAM.

METODOLOGÍA

Se imparte un taller teórico-práctico con elementos para plantear y desarrollar el proyecto emprendedor. Se tendrán sesiones de retroalimentación posteriores y acompañamiento virtual. Se llevará a cabo en 3 etapas a lo largo de 3 meses.



Laboratorio Vagabundo
experimenta@labvsteam.com

labvsteam.com
473 162 27 56

ETAPAS:

I. BASES SÓLIDAS

II. PUESTA EN MARCHA

III. UN PASO A LA VEZ

TEMARIO ETAPA I: BASES SÓLIDAS

Punto de partida

- Miedos y bloqueos, ¿porqué emprendo?, conocer tu proyecto.

¿Qué ofrezco?

- Habilidades y experiencia, productos, servicios en el mercado y míos, áreas de oportunidad.

¿A quién le ofrezco?

- Público objetivo y cliente final, análisis

Modelo de negocio

- Necesidades que se atienden, herramientas de organización, propuestas de valor.

¿Cuánto cuesta lo que ofrezco?

- Cálculo de costos, precios, proyecciones y cotizaciones.

Precios adecuados

- Estudio de la competencia y procesos de pago/contratación.

Nociones legales - contables

- Permisos, métodos de cobro, registros, organigrama

Establecer autoridad

- Identidad de marca, portafolios, comunicación

Ofrecer el servicio

- Publicidad orgánica y de paga, networking

Estrategias para fundear proyectos

- Convocatorias, recaudación y escritura de proyectos

HERRAMIENTAS PARA EMPRENDER

en áreas de Ciencia
y Conocimiento

MENTORES

DIANA GARCÍA



Directora Académica y de Investigación en Kenari Cosmética. Y de Pedagogía en Laboratorio Vagabundo. Doy consultoría a emprendedoras latinas a mejorar sus procesos, tanto en técnica, como financieramente.

JENARO JAIME



Director de desarrollo en Kenari Cosmética, y de Logística y Diseño en Laboratorio Vagabundo. Colaboro a establecer la imagen de marca a emprendedoras, especialmente con impacto social.

ADÁN LÓPEZ



CEO de Centro de formación Feynman, propietario de Mamá Lola. Ha dirigido diferentes centros de capacitación y actualmente asesora empresas para alcanzar la trascendencia.

ETAPA 2: PUESTA EN MARCHA

DESCRIPCIÓN:

En la primera etapa se presentan una serie de documentos que servirán de apoyo para estructurar el proyecto, por lo que en esta segunda etapa se revisarán los avances del proyecto, se resolverán dudas y el modelo de negocio

ETAPA 3: UN PASO A LA VEZ

DESCRIPCIÓN:

Es una experiencia de aprendizaje y trabajo con características muy especiales, enfocadas en el análisis y diseño de acciones con enfoque estratégico y de crecimiento para los negocios.

Aspectos que en la metodología:

- Acciones de prospección de clientes
- Cumplimiento de compromisos con los clientes
- Diseño de mejores experiencias para el cliente
- Medir la conversión al usar redes sociales
- Palancas para el flujo de efectivo
- Incremento de ganancias

FECHAS

BASES SÓLIDAS:

4, 6, 11 y 13 de Diciembre 2023 - 6:00 p.m.

PUESTA EN MARCHA:

Enero 2024

UN PASO A LA VEZ:

Febrero 2024