

TALLER

CREACIÓN DE NEGOCIOS: DE LA IDEA A LA ACCIÓN

 23 y 25
Setiembre

100%
virtual



Sobre el taller:

El taller “Crea tu idea de negocio paso a paso” brinda a los participantes las herramientas necesarias para convertir una idea en un proyecto emprendedor estructurado y validado. A través de una metodología activa y práctica, se trabajan conceptos clave como la propuesta de valor, el modelo de negocio, la validación inicial, las finanzas básicas y la presentación de un elevator pitch. Al finalizar, cada participante contará con una idea de negocio clara, lista para dar sus primeros pasos hacia la acción.

Perfil del participante:

Este taller está dirigido a personas que tienen interés en emprender y desean transformar sus ideas en proyectos de negocio concretos. Pueden ser estudiantes, trabajadores o independientes que busquen estructurar, validar y dar forma inicial a una propuesta empresarial, aprovechando herramientas digitales y metodologías prácticas. No se requiere experiencia previa, solo motivación por aprender y dar el primer paso hacia la creación de un negocio propio.



Objetivos:

Desarrollar una idea de negocio clara y una propuesta de valor definida.

Estructurar un modelo de negocio inicial y elaborar un presupuesto básico.

Preparar para comunicar el proyecto mediante un elevator pitch efectivo.

Temario:

DÍA 1

De la idea a la oportunidad de negocio

1. Dinámica rompehielo:

- A. Importancia de la creatividad en los negocios.
- B. Ejercicio inicial: ¿qué negocio pondrías con S/.1000 hoy en el Perú?
- C. Participación interactiva vía Mentimeter.

2. Inspiración emprendedora en Perú:

- A. Ejemplos de negocios exitosos en Perú
- B. Diferencia entre necesidad básica y oportunidad de negocio.
- C. Factores claves de éxito en la realidad peruana

3. Generación de ideas de negocio:

- A. Métodos creativos para identificar oportunidades:
 - I. Mapa de problemas y soluciones.
 - II. Brainstorming digital en Miro/Jamboard.
- B. Conectar talentos personales con problemas locales
- C. Enfoque en sectores de alto potencial en Perú

4. Selección de mejor idea:

- A. Métodos creativos para identificar oportunidades:
- B. Mapa de problemas y soluciones.
- C. Brainstorming digital en Miro/Jamboard.

5. Definiendo la propuesta de valor:

- A. ¿Qué es una propuesta de valor y por qué es el corazón del negocio?
- B. Diferencia entre producto y propuesta de valor.
- C. Herramienta: Canvas Propuesta de Valor.
- D. Ejercicio: definir "cliente objetivo + problema + solución + beneficio".
- E. Ejemplos peruanos

6. Cierre día 1:

- A. Compartir avances en Padlet.
- B. Breve resumen de aprendizajes del día.
- C. Tarea: reflexionar sobre cómo probarían su idea en la vida real.

🕒 3 HORAS

DÍA 2

Diseñando y validando el negocio

1. Dinámica rompehielo:

- A. Trivia en Kahoot

2. Modelo de negocio simple:

- A. Explicación del Business Model Canvas
- B. Enfoque práctico: Cliente, Propuesta de Valor, Canales, Ingresos, Costos.
- C. Factores claves de éxito en la realidad peruana
- D. Ejemplo local
- E. Ejercicio en Miró

3. Validación rápida en línea:

- A. ¿Qué significa validar una idea de negocio?
- B. Métodos simples: encuestas online, entrevistas rápidas, observación en redes sociales.
- C. Ejercicio: simulación de encuesta en Google Forms
- D. Role play

4. Finanzas básicas para emprender:

- A. Diferencia entre costos fijos y variables en un negocio peruano.
- B. ¿Qué es el margen de ganancia?
- C. Cómo calcular un precio de venta básico.
- D. Ejercicio práctico

5. Elevator Pitch final:

- A. ¿Qué es un elevator pitch?
- B. Claves para presentarlo: problema, solución, diferenciación y cierre.
- C. Retroalimentación entre pares en Mentimeter.

6. Cierre y plan de acción personal:

- A. Identificar el primer paso concreto para avanzar en su negocio
- B. Registro en Padlet de compromisos personales.
- C. Reflexión final: "Lo que aprendí y cómo lo aplicaré en mi emprendimiento".

🕒 3 HORAS



Expositor

Enrique Palacios

Economista y especialista en Finanzas con más de 27 años de experiencia en gestión financiera, costos y administración en bancos y empresas de servicios. Ha sido gerente de Finanzas, Administración y Comercialización en reconocidas instituciones y docente en la UTP, Zegel IPAE, Cámara de Comercio de Lima y otras escuelas de negocios.