

Título: *De hipótesis a modelo: el proceso detrás de emprender.*

Disertante: Lic. Julián Matías González - Legajo: 398284

Carga horaria total: 2 horas (1 encuentro)

Objetivos: Al finalizar el taller, cada participante podrá:

- Diseñar un modelo de negocio simplificado en una hoja.
- Redactar una propuesta de valor clara (1 frase).
- Definir una oferta mínima (qué incluye / qué no incluye) para vender sin dispersión.
- Construir un plan comercial para vender en 7 días

Propósito: Acelerar la claridad y la acción: transformar una idea (o un emprendimiento “en marcha”) en un modelo de negocio entendible, comunicable y validable.

Contenidos: Pilares Conceptuales

A. Emprender como diseño + validación (no como “inspiración”)

Emprender se entiende como un proceso de diseño de hipótesis (sobre cliente, problema, solución, precio y canal) y validación con evidencia.

Conceptos clave: hipótesis, experimento, aprendizaje, iteración.

Sustento: enfoque de emprendimiento basado en evidencia (Customer Development + Lean Startup).

B. Modelo de negocio como “mapa” para tomar decisiones

El modelo de negocio ordena:

quién es el cliente, qué problema se resuelve, cómo se entrega valor, por dónde se vende, cómo se gana dinero, qué costos dominan la estructura, qué métrica indica avance.

Sustento: Business Model Canvas (simplificado) como herramienta de síntesis y gestión.

C. Propuesta de valor y comunicación comercial

No alcanza con “tener algo bueno”: hay que explicarlo en 60 segundos y convertirlo en conversación.

Conceptos clave: claridad, beneficio, objeciones, prueba, llamada a la acción.

Sustento: Value Proposition + principios de comunicación persuasiva aplicada (copywriting funcional).

D. Motivación aplicada: ejecución, hábitos y foco

El enfoque motivacional es accionable: gestionar energía, sostener hábitos, evitar dispersión y medir avance.

Conceptos clave: foco, consistencia, compromiso público, micro-acciones, feedback.

Competencias a desarrollar

Pensamiento estratégico básico (síntesis del negocio en 1 hoja).

Orientación al cliente (definición de problema/dolor y resultado).

Comunicación comercial (mensaje breve, claro, con CTA).

Priorización y ejecución

Perfil: Emprendedores/as en etapa idea, inicio o primera tracción. Profesionales independientes.

Bibliografía:

Modelos de negocio y propuesta de valor

- Business Model Generation — marco de modelos de negocio (Canvas) y lógica de diseño.
- Value Proposition Design — propuesta de valor y encaje con necesidades del cliente.

Validación, iteración y aprendizaje emprendedor

- The Lean Startup — ciclos construir–medir–aprender, experimentación y aprendizaje.
- The Startup Owner's Manual — Customer Development, salir a validar con clientes.

Estrategia y marketing (fundamentos útiles)

- Marketing Management — fundamentos de segmentación, posicionamiento y mix (para ordenar decisiones).
- This Is Marketing — enfoque de mercado, empatía y construcción de confianza (muy bajable a emprendedores).

Ejecución, hábitos y mentalidad (motivación accionable)

- Atomic Habits — hábitos, consistencia y sistemas para sostener ejecución.
- Mindset — mentalidad de crecimiento aplicada al aprendizaje y la resiliencia.