



HAY QUE DEMOCRATIZAR LA INNOVACIÓN. Y ESO ES COSA DE TODOS. ASÍ PUES, HAY QUE PROMOVER LA CULTURA, EL LENGUAJE Y LOS COMPORTAMIENTOS QUE LA HAGAN POSIBLE. Y PROPORCIONAR LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS PARA FAVORECER LA COLABORACIÓN. PERO TODO EMPIEZA CONTANDO CON LAS PERSONAS ADECUADAS».



DIAGNÓSTICO DE COMPETITIVIDAD DEL NEGOCIO

**U2: 5TA CLASE, 27 DE ABRIL, 2022.
COMERCIALIZACION.FING@GMAIL.COM**

AGENDA DE LA CLASE:

- 14h. (Kahoot, la próxima contenidos de las clases del 23 y 27/4)
- Desarrollo de la U2: Metodología de investigación
- Recreo 16:05-16:25h
- Trello grupales.
- 17h Invitados Biospi, Uriel Miralles, ONG Manos a la obra,-Cunas, Proyecto final de estudio de IInd y de IMec
- Herramientas Mapa del viaje del cliente. Lean Canvas.
- Exposicione sobre Trello grupal.

CONTENIDOS:

- ***UNIDAD 2: TÍTULO DE LA UNIDAD DIAGNÓSTICO DE COMPETITIVIDAD DEL NEGOCIO***
- ***2.A. La estrategia como marco para la investigación.***
- Habilidades del observador. Entorno del cliente, de la competencia, de la tecnología y de la empresa. Velocidad del cambio. El impacto de la información y el valor de la Data. El rol de las redes.
- ***2.B. Proyección de la demanda del mercado y de la empresa.***
- Fuentes y variables. Conclusiones de la investigación. Objetivos preliminares. Desarrollo la validación de la estrategia competitiva.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

5	27/04	14 a 18 hs.	Anfiteatro Este.	Unidad 2: Diagnóstico de competitividad del negocio.	El sentido de investigar, las etapas, los recursos. Redes y datos. Invitado.	2° entrega: Mapas. Ejercicios. Exposiciones grupales.
	MAYO					
6	04/05	14 a 18 hs.	Anfiteatro Este.	Unidad 2a: el rol de la investigación.	Los objetivos de la investigación. La información que falta para decidir. Las fuentes y técnicas. Invitado.	3° entrega: primera etapa en la investigación.
7	11/05	14 a 18 hs.	Anfiteatro Este.	Unidad 2b: la proyección de la demanda.	Herramientas de análisis, procesamiento y proyección de resultados. Invitado.	La herramienta <u>Design thinking</u> .
8	18/05	14 a 18 hs.	Anfiteatro Este.	Unidad 2: habilidades del investigador.	<u>Design thinking</u> . La creatividad y la innovación: conceptos, sentido, etapas. Tipos y clasificación de innovación.	4° entrega: Hallazgos y proyecciones de la investigación de mercados, exposiciones grupales en consulta. Planteo de las bases para el para el parcial.
	25/05	Feriado	Anfiteatro Este.	Unidad 2, 4: La propuesta de valor.	Recursos para procesar la investigación. Proyección de la investigación y su programa con presupuesto. Elección de los temas grupales a exponer de la U3.	Revisión del proceso de observación. Diseño sobre la comprensión del cliente y de las dimensiones humanas.
	JUNIO					

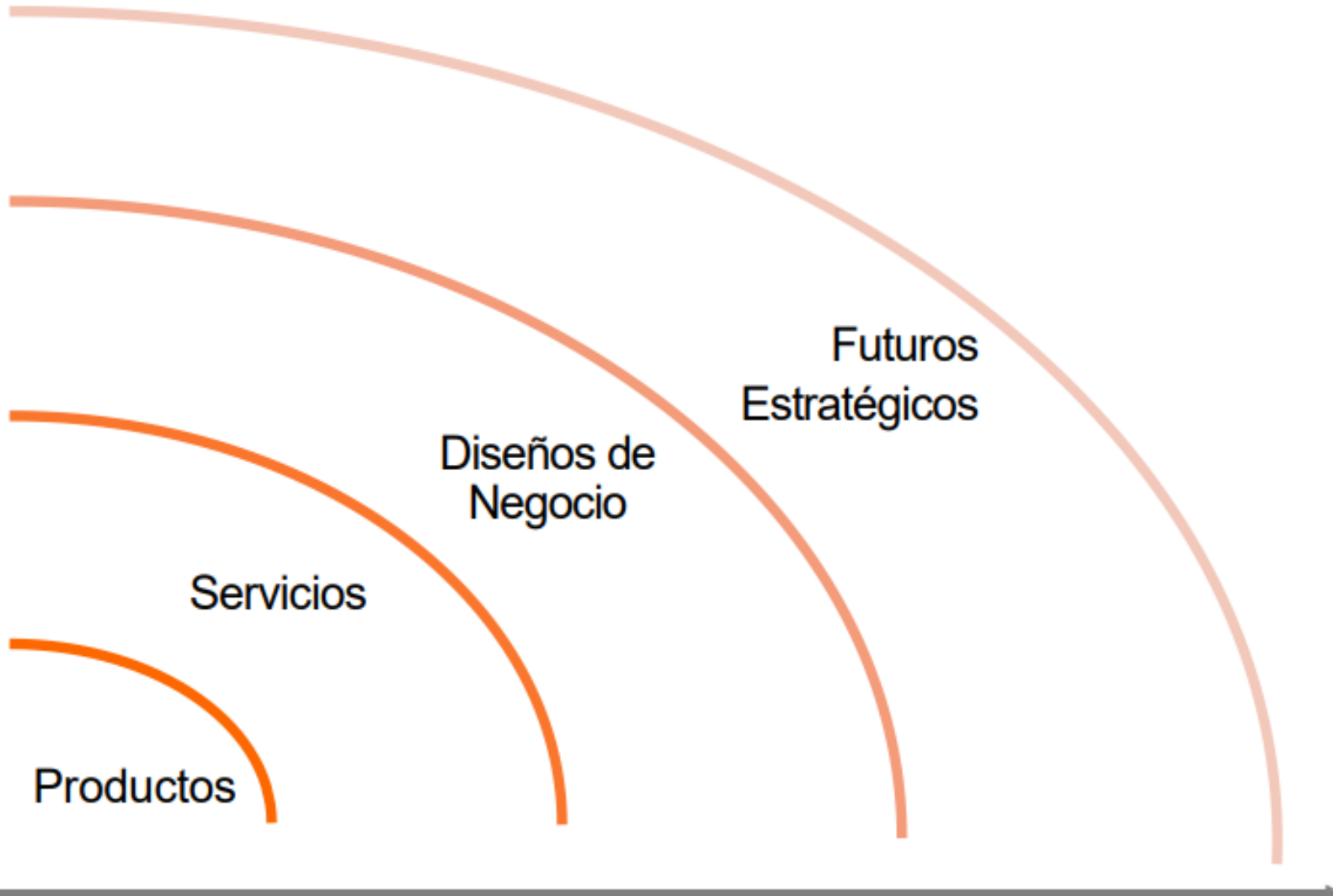
LA PRÁCTICA ÉTICA EN LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS:



PUNTO DE PARTIDA DE LA UNIDAD 2.

1. Cuáles son las **necesidades, los deseos, la demanda** donde encuentran dolores a satisfacer en personas y en organizaciones, donde les interesa llegar y entienden que deben enfocarse?
2. Cuál es el escenario donde analizan un **mercado**, donde evalúan **segmentos y nichos** de clientes, usuarios, compradores donde pueden aplicar los conceptos, las ideas y herramientas de Comercialización?
3. Cuál es la propuesta de valor o **idea de soluciones**, que pueden crear como proyecto para brindar el Remedio al dolor y a la oportunidad que buscan aprovechar?
4. Cuál es el **propósito** que tienen **como equipo en el proyecto**, cuál es el aporte único que pueden desarrollar en Comercialización?

Complejidad



Tiempo

HABILIDADES DEL OBSERVADOR.

- Design thinking como estrategia de creación del valor centrado en el humano (Triple foco: la persona, sus interrelaciones personales y con el todo).
- Se trata del proceso para diseñar soluciones, con planteos para entender sobre la observación (investigar con los sentidos).
- Design thinking como modo de pensar y ayuda en el codiseño de soluciones más allá de las ofertas y de la experiencia del producto.



EJERCICIO 20/4: EXPLORAR LA HERRAMIENTA MAPA DEL VIAJE DEL CLIENTE (PARA EXPONER).

Gráfico 2. Fases de *Design Thinking*

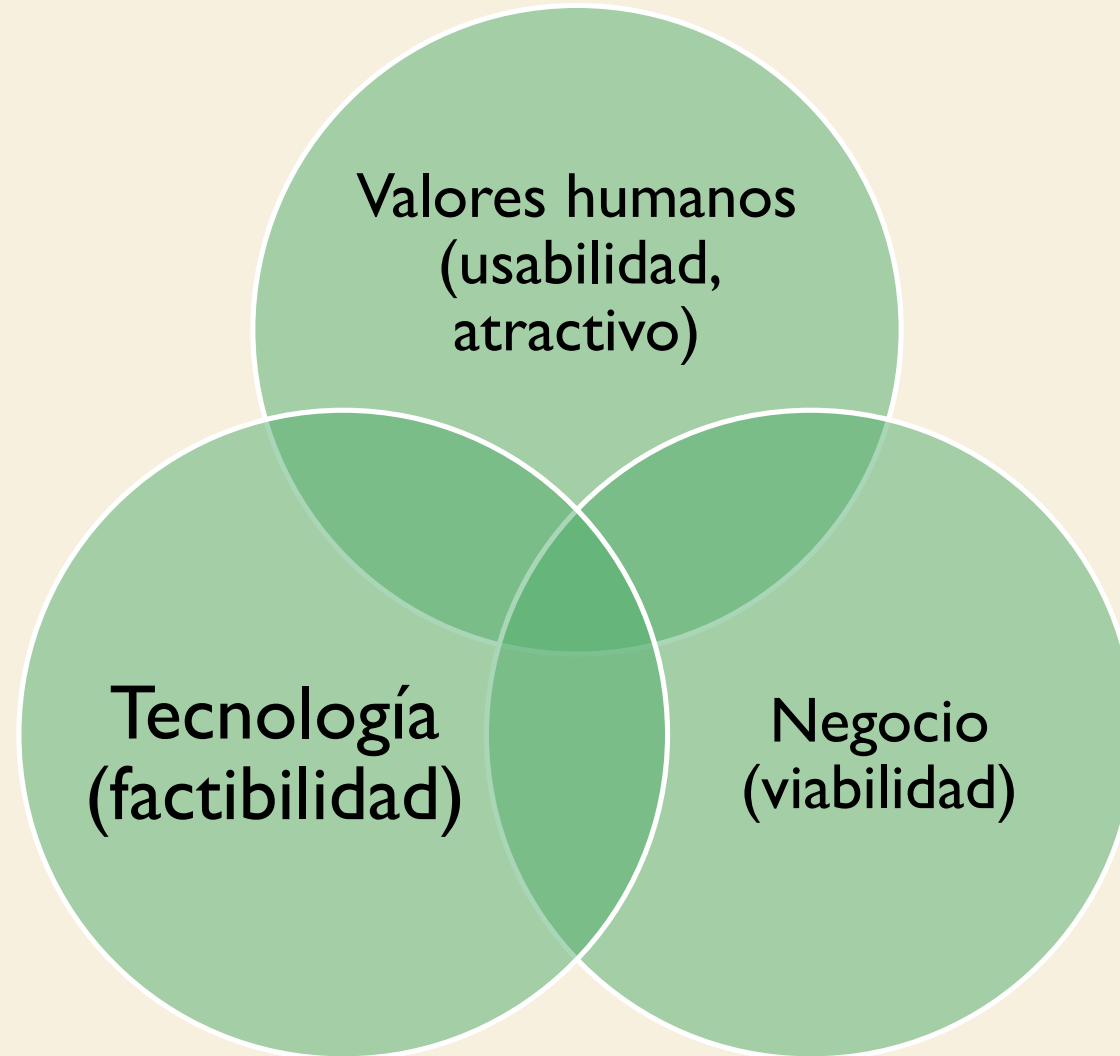


Fuente: Institute of Design at Stanford

ANÁLISIS CRÍTICO.



CONSTRUCCIÓN DEL ENFOQUE DEL DIAGNÓSTICO:



CONSTRUCCIÓN DEL ENFOQUE DEL DIAGNÓSTICO:

Valores humanos:
necesidades,
preocupaciones,
expectativas, roles,
problemas.

LAS PERSONAS:

- Necesidades humanas.
- Dimensiones biológicas, intelectual, espiritual, social, emocional.
- Gestionando datos.



NECESIDADES HUMANAS:

- Sensación de carencia, preocupación y dolor.
- Aplicaciones y comparaciones.
- Ejemplos de marcas y productos.

Viajes, educación, recreación.

Exitismo, status, prestigio.

Amistad y aceptación social.

Laboral, riesgos, salud, bienes.

Dormir, comer, evacuar, respirar.

CONSTRUCCIÓN DEL ENFOQUE DEL DIAGNÓSTICO:

Negocio: equipo, cultura,
recursos, procesos,
infraestructura,
competencia.

CONSTRUCCIÓN DEL ENFOQUE DEL DIAGNÓSTICO:

Tecnología: disponible,
necesaria, accesible,
riesgos, alcance.

LAS PROPUESTAS COMERCIALES VS LAS PERSONAS:

Oferta de marketing

- Productos,
- Servicios,
- Ideas,
- Experiencias.

Valor y satisfacción del cliente

- Expectativas,
- Percepción
- Relaciones e
- Intercambio.

EL IMPACTO DE LA INFORMACIÓN Y EL VALOR DEL DATO.

¿CÓMO?

(Actividades relacionadas con la producción)

¿QUÉ?

(Oferta)

¿QUIÉN?

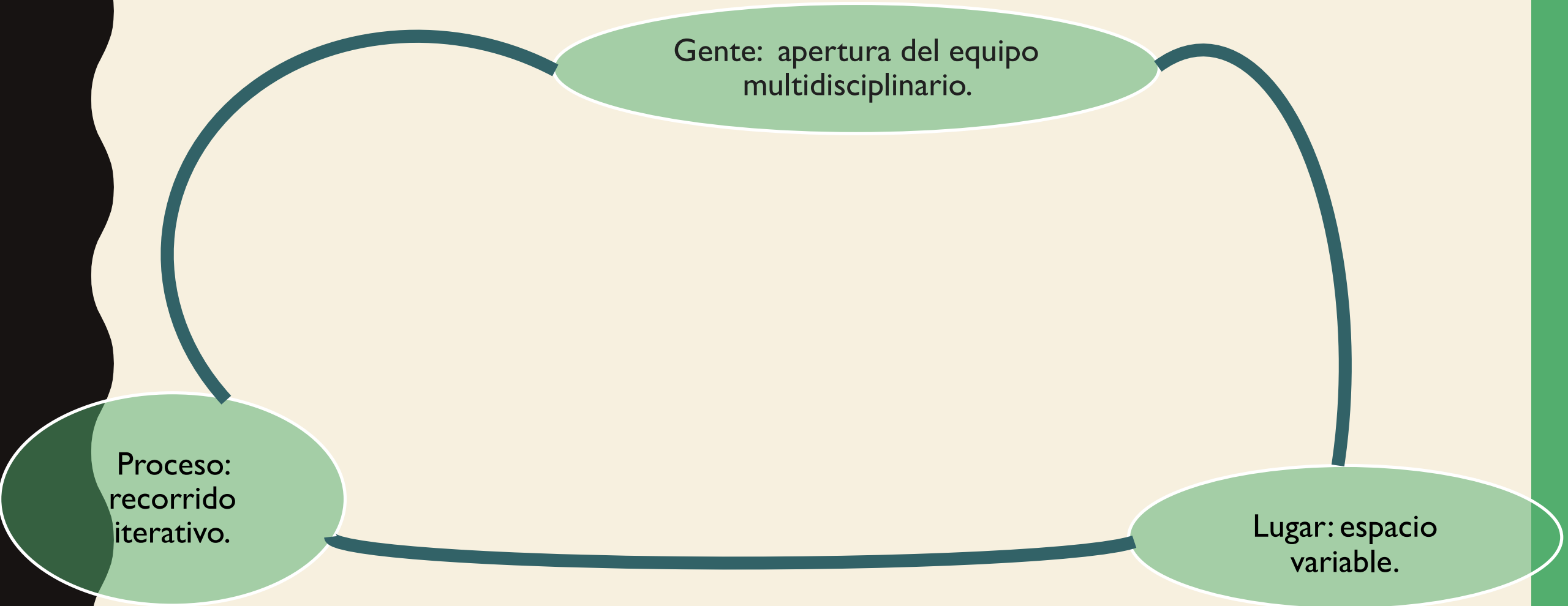
(Actividades relacionadas con la venta)

¿C?

(Finanzas)

¿C?

SU PRÁCTICA PERMITE POTENCIAR NUEVOS PATRONES DE COMPORTAMIENTO PARA LA COLABORACIÓN EN LA INNOVACIÓN.



SU PRÁCTICA PERMITE POTENCIAR NUEVOS PATRONES DE COMPORTAMIENTO PARA LA COLABORACIÓN EN LA INNOVACIÓN.



Gente: apertura del equipo multidisciplinario.

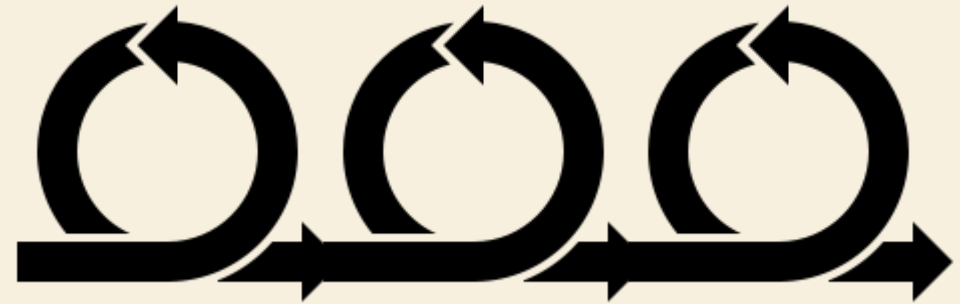
SU PRÁCTICA PERMITE POTENCIAR NUEVOS PATRONES DE COMPORTAMIENTO PARA LA COLABORACIÓN EN LA INNOVACIÓN.



Lugar: espacio variable.

SU PRÁCTICA PERMITE POTENCIAR NUEVOS PATRONES DE COMPORTAMIENTO PARA LA COLABORACIÓN EN LA INNOVACIÓN.

Proceso: recorrido iterativo.



LECTURA RECOMENDADA.

2022

ámbito

DÓLAR ECONOMÍA FINANZAS POLÍTICA NEGOCIOS EDICIÓN IMPRESA

PUBLICIDAD

Lo que nunca nadie te dijo sobre el emprendedurismo: su lado B y los peligros de la autogestión del tiempo

OPINIONES 19 Abril 2022

Consejos de un CEO para hacer crecer un negocio sin morir en el intento.

[f](#) [t](#) [w](#) [e](#)



Gentileza: Timov

Por [Joaquín Di Mario](#)

Emprender no es fácil. En general, trabajar y mantener una vida social activa, saludable, con los descansos correspondientes, nunca es fácil. Y sí, mucho se habla del famoso "work balance" pero de ahí a aplicarlo, existe un largo trecho por delante. Más difícil aún resulta equilibrarse cuando uno es su propio "manager". **Aprender a administrar tiempos, a la vez que se aprende a administrar un sueño, el sueño de un negocio propio, es todo un desafío que no se enseña en ningún manual de la universidad.**

PUBLICIDAD

PUBLICIDAD

Lo que se lee ahora



Opinión

Bonos en dólares vs. bonos en pesos ajustados por inflación: ¿quién gana la batalla por la inversión?

Por Salvador Di Stefano

VER. PENSAR. ACTUAR. GLOKAL.

Plantear,
Entender,
Observar.

Análisis y
evaluación del
usuario y su
entorno.

Ideación,
Prototipado y
prueba de expertos.

2. PROBLEMA

¿cuáles son los principales problemas a los que se enfrenta cada segmento de cliente?

¿CÓMO?

4. SOLUCIÓN

¿qué solución vamos a aportar a cada segmento de cliente mediante PUV?

8. MÉTRICAS

¿Qué indicadores nos indican si lo estamos haciendo bien?

3. PROPOSICIÓN ÚNICA DE VALOR

¿QUÉ?

¿Qué PUVs va/n a resolver los problemas de cada segmento de cliente?

Slogan analógico

9. VENTAJA DIFERENCIAL

¿por qué esta modelo va a funcionar?

¿QUIÉN?

5. CANALES

¿Cómo vamos a llegar a nuestros clientes?

1. SEGMENTO DE CLIENTES

A quién hay que llegar para que el modelo funcione?

Clientes
Usuarios
Inversores
Voluntarios

¿Quiénes serán nuestros primeros clientes / ideales?

7. ESTRUCTURA DE COSTES

¿qué costes vamos a tener para ofrecer nuestra solución a los clientes?

¿CUÁNTO?

6. FLUJOS DE INGRESOS

- Modelo tradicional: ingresos continuos via clientes o donaciones o patrocinios
- Financiación inicial

EJERCICIO: ¿CUÁL ES LA HIPÓTESIS (PUNTO DE PARTIDA O SUPUESTO)?

- Si tuviera información sobre (clientes, empresa, competencia, etc.) Podría tomar decisiones sobre (productos, objetivos, precios, etc.) Creo que los datos están en (diarios, informes, redes sociales, etc.) Los obtendré mediante (encuestas, entrevistas, reuniones focus group, etc.) Para lo que necesito recursos tales (personas, conocimientos, materiales, dinero, tiempo) e instrumentos para su procesamiento y evaluación como (Canvas, Foda, Lean canvas, mapa de empatía, de propuesta de valor, viaje del cliente, avatar, Ciclo de vida del mercado, etc.)

FUENTES DE INNOVACIÓN.

Academia de Impacto

10% OFF
10 primeros
inscritos

INNOVAR Y EMPRENDER CON IMPACTO

Aprende, genera redes y desarrolla o potencia un proyecto de IMPACTO económico, social y ambiental.

- Se entrega certificado de participación.
- No precisas tener una idea o proyecto previo, pero puedes traerlo si lo tienes.

¡COMENZAMOS EN ABRIL!
Opciones: 28/4 o 30/4

Info e inscripciones en: impactlatam.co/academia



IMPACTLATAM

TSOFT

WEBINAR GRATUITO

TE INVITAMOS A NUESTRA PRÓXIMA SESIÓN

El mundo de las Criptomonedas

Todo lo que quieres saber
y no te animas a preguntar

05/05

MX-PE-CO	CL	AR	ES
09:00 h	11:00 h	12:00 h	17:00 h

 Orador invitado
Ariel Scaliter
Ingeniero y Consultor Tecnológico,
Entrepreneur, Dir. Blockchain y
Criptoconomía UCEMA.

¡Ingresa a nuestra web y regístrate
para reservar tu lugar!

www.tsoftglobal.com

GRIDX

INICIATIVA **doers**

¿CÓMO SER PARTE DE UN EMPRENDIMIENTO CIENTÍFICO, SIN SER CIENTÍFICO?

29 de abril 16hs - Evento Online.
Oportunidad para emprendedores.



FUENTES DE INNOVACIÓN.



Programa de Fortalecimiento de Capacidades

Acción Climática para el Desarrollo en América Latina y el Caribe

Primer grupo
Lunes 2 al Viernes 6 de mayo 2022

Segundo grupo
Lunes 9 al Viernes 14 de mayo 2022

-  Cuenta con certificación
-  Modalidad online
-  Dirigido a tomadores de decisiones
-  Participación de grupo multisectorial de expertos

El Modelo de *spin-offs*

DE LAS UNIVERSIDADES ITALIANAS

VISITAN

 UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

 UNICAM

DÍA **LUGAR**
Jueves 05/05 Cilindro Central
CICUNC UNCUYO

AGENDA

10:00 h > **De la investigación a la empresa: cómo iniciar un spin-off**
CONFERENCIA
Michela Toniato, UNIPD.

11:20 h > **Spin-off: el marco regulatorio en Italia a diez años de la nueva regulación**
CONFERENCIA
Francesco Casale, UNICAM

ORGANIZAN  UNCUYO |  ÁREA DE INNOVACIÓN



¿CÓMO SER PARTE DE UN EMPRENDIMIENTO CIENTÍFICO, SIN SER CIENTÍFICO?

29 de abril 16hs - Evento Online.
Oportunidad para emprendedores.



FUENTES DE INNOVACIÓN.



Res. FI N° 115/2022

DIPLOMATURA UNIVERSITARIA | INICIO: JUNIO 2022

DIPLOMATURA EN CIBERCRIMEN Y EVIDENCIA DIGITAL

MODALIDAD: VIRTUAL

Más info | <https://diplofi.cibercrimen.com.ar/> 3885312033

FACULTAD DE INGENIERIA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE JUJUY



Ruta de Artesanos y Emprendedores
Mendocinos

SEMANA DE CROACIA EN MENDOZA 2022

Feria de emprendedores

29 y 30 de abril
10 a 18.30 h
Parque Central
(en el reloj)

MENDOZA GOBIERNO
Mendoza Emprende
Croatas en Mendoza
HRVATSKI DOM



Conocé el mercado de Croacia
y sus oportunidades para nuestros productos y servicios

Viernes 29 de abril
12 a 13 horas
Via Zoom

Inscríbete hasta el 28 de abril:
bit.ly/CroaciaOportunidades

DISERTANTE
Embajadora
Duška Paravić

Croatas en Mendoza
HRVATSKI DOM
Embajada de la República de Croacia
Buenos Aires
PROMENDOZA
ARGENTINA

FUENTES DE INNOVACIÓN.



DIPLOMADO EN LÍNEA:
INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EN CONTENIDOS PARA MEDIOS PÚBLICOS
2022

Eje de Formación:
DEMOCRACIA Y CIUDADANÍA
Módulo 1: Medios y derechos humanos
Módulo 2: Responsabilidad social de los creadores de medios públicos
Módulo 3: Defensoría de las audiencias y otras figuras autorregulatorias

INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EN CONTENIDOS
Módulo 4: Innovación y contenidos
Módulo 5: Innovar narrativas: géneros, formatos y temáticas
Módulo 6: Entornos de los medios públicos
Módulo 7: Diseño de proyectos

JULIO-NOVIEMBRE
JUEVES Y VIERNES, DE 15:00 A 19:00 HRS.
UAM Radio 94.1 • Unidad Cuajimalpa

Responsables:
Dr. Vicente Castellanos Cerda • UAM-C
Mtra. Sandra Fernández Alaniz • UAM Radio 94.1
diplomadomedios@correo.uam.mx
<http://dccc.cua.uam.mx/creatividadencontenidos>

Dirigido a profesionales de los medios de comunicación que cuenten con estudios universitarios y **alumnos de nivel licenciatura** que comprueben que se encuentran estudiando en alguna institución de educación superior

uamradio
abierta al tiempo **94.1FM**



SUMATE AL EQUIPO

COORDINACIÓN DE OPERACIONES

ENVIANOS TU CV
iteamscordoba@gmail.com



I-TEAMS CORDOBA ES UN PROGRAMA CO-ORGANIZADO POR

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA **CONICET CORDOBA** **UNC** Universidad Nacional de Córdoba **MINISTERIO DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA** **CBA** Entre Ríos

FUENTES DE INNOVACIÓN.

STARTUP CONNECTION

EdTech. Formando al Talento que demanda la nueva era digital

Ronald Barzola
CMO y Cofounder en

 **datapath**



 **Miércoles 27 de abril**

 **3:15 pm - 4:00 pm (GMT-5)**

 **e-Summit.pe**
Cámara de Comercio de Lima

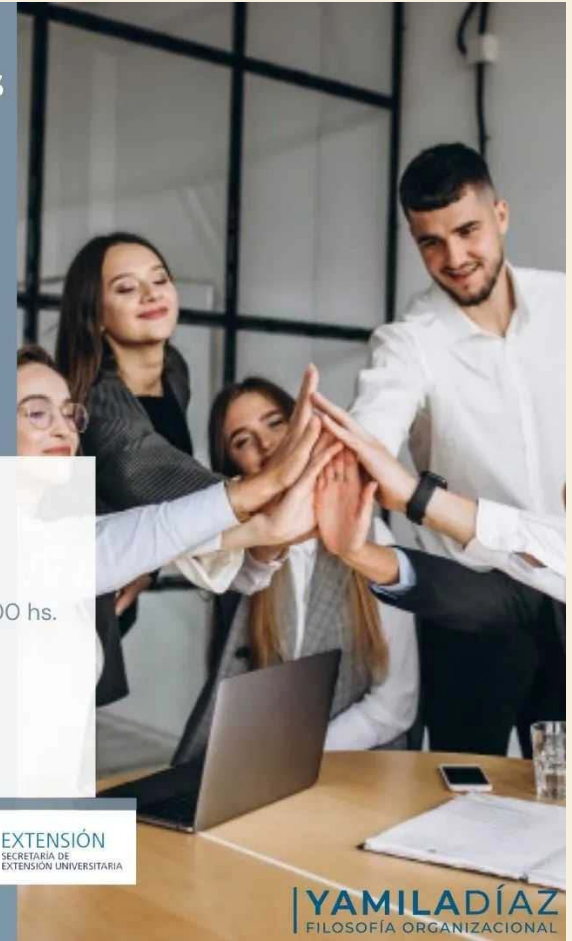
Taller: Soft Skills "Desarrollo de Habilidades Blandas"

Inicia 6 de Mayo

Fechas: 6, 13, 20, 27 de mayo
Modalidad: Virtual
Duración: 16 hs.
Cursado: Viernes 18:00 a 20:00 hs.
Disertantes:
Mgtr. Yamila Díaz
Lic. Cintia Agostino



YAMILADÍAZ
FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL



Encuentro

ACTITUD EMPREENDEDORA Y TECNOLOGÍA:

Aliados para la
Inclusión de Personas
con Discapacidad

jueves 28 de abril

9 a 13hs

Zoom ID **9204 3545 414**



9.15 - 9.45hs

Bienvenida e introducción

• **Silvia Torres Carbonell**, Directora EmprendeIAE

9.45 - 10.15hs

Presentación Informe: Rompiendo Barreras - Inclusión de las personas con discapacidad en América Latina y el Caribe

• **María Elena García Mora**, Senior Social Development Specialist, Banco Mundial

10.15 - 11hs

Una mirada integral sobre la discapacidad

• **Gabriel Marcolongo**, Fundador y CEO Incluyeme.com
• **Leonardo Ruiz**, Presidente COPIDIS
• **Paula Rossi**, Coordinadora Nacional de Becas y Oportunidades, CILSA
• **Marianela Pavicich**, Docente Diseño Universal; Robbina Diseño Inclusivo

11.15 - 12hs

La tecnología y la innovación como aliados para el desarrollo de soluciones

• **Pablo Poza**, Profesor IAE Business School
• **Mateo Salvatto**, Fundador Háblalo
• **Alejandro Bisi**, Fundador y CEO GiveMove
• **Pablo Fluza**, Presidente Fundación TINC, Coordinador Proyecto DANE

12 - 13hs

Alliados para la viabilidad de proyectos de impacto

• **Fabiana Oliver**, Head of Impact and Sustainability, Puerto Asis Investments
• **Ezequiel Escobar**, uSound
• **Manuel Díaz Ferreiro**, Procer Tecnologías
• **Gabriel Marcolongo**, Incluyeme.com
• **Globant**



PROYECTO FINAL DE ESTUDIO MATERIA.

- Equipo docente que aprueba las ideas de proyectos.
- Llenar la guía de idea proyecto y consultar por reunión virtual con uno de ellos, para su aprobación

Contactos:

eduardo.iriarte@ingeniería.uncuyo.edu.ar

Pablo Mauad:

- pablo.mauad@ingeniería.uncuyo.edu.ar

Alberto Garriga:

agarriga6@gmail.com

Juan Carlos Najul:

jcnajul@gmail.com

Patricio Gonzalez Viescas:

- patricio.gonzalez.viescas@ingenieria.uncuyo.edu.ar

Daniel Clerici:

danielclerici61@gmail.com