



Generación de modelos de negocio



Índice

Información general del curso	3
Introducción al curso	4
Metodología	4
Bibliografía y recursos especiales	2
Evaluación.....	3
Índice de actividades	1
Calendario	1
Contenido del curso.....	1
Preguntas frecuentes.....	1
Estructura para las sesiones	1
Semana 1 Sesión 1	1
Semana 1 Sesión 2	2
Semana 2 Sesión 3.....	1
Semana 2 Sesión 4.....	2
Semana 3 Sesión 5.....	1
Semana 3 Sesión 6.....	2
Semana 4 Sesión 7.....	1
Semana 4 Sesión 8.....	1



Información general del curso

Modalidad: Tetramestral

Competencia del curso

Desarrolla un modelo de negocio mediante el análisis e identificación de ideas innovadoras y la correcta elección para su validación en el mercado meta.





Introducción al curso

"Desata tu potencial emprendedor y construye el futuro del negocio"

En este curso, te invitamos a explorar el apasionante mundo de la creación de modelos de negocio innovadores. Aprenderás a transformar tus ideas en empresas prósperas, utilizando un enfoque práctico y creativo para el momento que decidas emprender tu propio negocio, a través de:

Validación de ideas con las habilidades necesarias para evaluar la viabilidad de ideas de negocio y garantizar el éxito en el mercado, enriqueciendo con el punto de vista del cliente.
 Investigación de mercado para identificar las necesidades de los clientes, analizar a la competencia y tomar decisiones estratégicas basadas en datos.
 Diseño de modelos de negocio, aprendiendo a utilizar herramientas como el Canvas de Modelo de Negocio para diseñar modelos de negocio sólidos y escalables.
 Innovación y pensamiento crítico, para desarrollar una mentalidad emprendedora y fomentar la creatividad que genera ideas disruptivas y adaptarte a un entorno empresarial en constante cambio.
 Sostenibilidad y responsabilidad social: Integra la sostenibilidad en tu modelo de negocio y contribuye a construir un futuro más sostenible.

Además, el conocimiento del curso, mediante el uso de fuentes de información para identificar necesidades y tamaños de mercado. A nivel nacional, México cuenta con muchas fuentes de información que ya han sido analizadas por instituciones y empresas confiables, que te permitirán obtener datos importantes para fortalecer las decisiones que se puedan tomar al momento de validar tu idea de negocio.



Metodología

El curso Generación de modelos de negocio se divide en 3 módulos que incluyen un total de 15 temas. Este curso tiene 8 créditos. Debes comprometer al menos 3 horas a la semana para revisar los contenidos del curso, y 5 horas para realizar las actividades. En cada tema, encontrarás:

- Una breve explicación del tema que te ayudará a ampliar tu conocimiento.
- Una serie de lecturas y videos que debes revisar de manera obligatoria para una mejor comprensión de los temas.
- Una lista de lecturas y videos que se te recomiendan para complementar el estudio del tema.
- Una actividad de aprendizaje cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A lo largo del semestre, debes trabajar en lo siguiente:

4 actividades
3 evidencia

Actividades

Las actividades se deben enviar a través de la plataforma cuando lo indique el facilitador (a).

Evidencia

La evidencia consiste en un modelo de negocio que incluya ideas innovadoras validadas en el mercado potencial. Revisa con tiempo las especificaciones y la rúbrica de la evidencia.

Que tengas una excelente experiencia de aprendizaje en este certificado.



Bibliografía y recursos especiales

Libro de texto

Schnarch, A. (2022). *Emprendimiento exitoso: Cómo mejorar su proceso y gestión*. Ecoe Ediciones

Libros de apoyo

- Torres, A. (2023). *Emprende en digital: Diseña y valida tu startup*. Alpha Editorial.
- Sabry, F. (2024). *Emprendimiento. Dominar el emprendimiento, de la idea al éxito*. Editorial: Mil Millones De Conocimientos.
- Furr, N., y Ahlstrom, P. (2013). *Nail it then scale it. The Entrepreneur's guide to creating and managing breakthrough innovation*. Estados Unidos: NISI Publishing.





Evaluación

Evaluable	Ponderación
Actividad 1 (Tema 1)	10
Actividad 2 (Tema 1)	10
Entrega de avance 1	15
Actividad 3 (Tema 7)	10
Entrega de avance 2	15
Actividad 4 (Tema 11)	10
Entrega de evidencia final	30
	100



Índice de actividades

No.	Nombre	Objetivo	Temas
1	Ideas de negocios.	Identificar necesidades del mercado en actividades de la vida diaria y sus posibles soluciones.	1
2	Las necesidades de mi cliente.	Aplicar el método de observación a necesidades encontradas en el usuario.	2
3	Innovaciones exitosas.	Analizar el desarrollo de proyectos de emprendimiento exitosos a través de fuentes de innovaciones ganadoras.	7
4	Realizando una encuesta.	Practicar el diseño y aplicación de encuestas	11



Calendario

TEMAS	ACTIVIDADES	EVIDENCIA
Módulo 1: El mercado y sus necesidades		
Tema 1. Motivaciones y habilidades como fuentes de ideas de negocios	✓	
Tema 2. Método de observación como estrategia de negocio	✓	
Tema 3. Situación actual mexicana: ¿dónde hay oportunidades de negocios? Tema 4. Búsqueda en fuentes secundarias Tema 5. Problemáticas sociales y necesidades del consumidor el emprendimiento social		✓
Módulo 2: Validación de idea de negocio		
Tema 6. Paradojas del emprendedor		
Tema 7. El misterio de una innovación exitosa	✓	
Tema 8. Fundamentos de una validación de ideas Tema 9. Validación de una idea de negocio Tema 10. Validación de concepto y prototipo		✓
Módulo 3. Investigación de mercados		
Tema 11. Proceso de investigación de mercados	✓	
Tema 12. Validación de la estrategia de mercado Tema 13. El modelo de negocio Tema 14. Validación del modelo de negocio Tema 15. Escala tu idea de negocio		✓

Contenido del curso

Módulo 1: El mercado y sus necesidades

Tema 1	Motivaciones y habilidades como fuentes de ideas de negocios
Tema 2	Método de observación como estrategia de negocio
Tema 3	Situación actual mexicana: ¿dónde hay oportunidades de negocios?
Tema 4	Búsqueda en fuentes secundarias
Tema 5	Problemáticas sociales y necesidades del consumidor el emprendimiento social

Módulo 2. Validación de idea de negocio

Tema 6	Paradojas del emprendedor
Tema 7	El misterio de una innovación exitosa
Tema 8	Fundamentos de una validación de ideas
Tema 9	Validación de una idea de negocio
Tema 10	Validación de concepto y prototipo

Módulo 3. Investigación de mercados

Tema 11	Proceso de investigación de mercados
Tema 12	Validación de la estrategia de mercado
Tema 13	El modelo de negocio
Tema 14	Validación del modelo de negocio
Tema 15	Escala tu idea de negocio



Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada una en las

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En Banner es el registro oficial de las calificaciones de los alumnos.



Estructura para las sesiones

Semana 1 Sesión 1

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida al grupo. • Objetivo de aprendizaje. • Presentación de agenda. 	El profesor se presenta ante el grupo y conoce a su grupo. El profesor explica a los estudiantes, el objetivo de aprendizaje, los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación en contextos reales. 	El profesor introducirá los temas 1 y 2 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias. Luego una explicación sobre los subtemas a tratar.	25 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades para el estudiante. 	Los estudiantes realizan preguntas sobre el tema 1 y 2	5 minutos
		Los estudiantes inician con la actividad 1. Al iniciar, es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca.	15 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Cierre o plenaria. 	<p>El profesor guía a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p> <p>El profesor le recuerda al grupo leer los temas 3 y 4 para la siguiente sesión.</p>	5 minutos

Tema	1	Sección	Actividad 1
-------------	----------	----------------	--------------------

- **Número y título de la actividad**

Ideas de negocios.

- **Objetivo:**

Identificar necesidades del mercado en actividades de la vida diaria y sus posibles soluciones.

- **Requerimientos:**

N/A

- **Instrucciones:**

Previo a la sesión de clase:

1. Elabora una lista de todas las actividades que realizas comúnmente (puede ser desde ir a jugar fútbol hasta trabajar ocho horas al día). Por lo menos debes escribir cinco actividades.
2. Para cada actividad debes identificar al menos una necesidad que tú y otras personas han comentado tener. Para ello, recuerda la vez en que dijiste o hayas escuchado: "sería bueno que alguien inventara esto o lo otro para hacerme la vida más fácil".
3. Para cada una de las necesidades que encontraste, plantea una solución. Busca que la solución tenga la siguiente característica: que esté centrada en resolver el problema, es decir, que aporte o cree valor para quien la utilice (Valor agregado).
4. Ordena las cinco soluciones propuestas iniciando por aquella que mejor se acople a tus actitudes y aptitudes, poniendo en último lugar aquella que sea la que menos se acople. Justifica de qué manera la propuesta se acopla más a tus actitudes y aptitudes. Agrega tus conclusiones.
5. Reflexión personal: ¿Qué aprendiste con esta actividad?
6. Realiza una infografía con la información anterior y realiza una *doble entrega*. La primera será en un foro asignado, para recibir retroalimentación de tus compañeros y la segunda a través de la plataforma, para recibir la retroalimentación de tu profesor.
7. Realiza la entrega de la presentación por medio de la plataforma.

Durante la sesión de clase:

8. Presenta y comparte tu presentación con tus compañeros.

Criterios de evaluación de la actividad:

Criterio	Puntaje
Portada: <ul style="list-style-type: none"> • Nombre de la institución con encabezado. • Nombre y matrícula de estudiante. • Nombre de la materia. • Fecha de entrega. • Bibliografía (formato APA). 	Requisito. Nota: Se descontarán 5 puntos si no se cumple con lo solicitado
Identificación de una necesidad por cada actividad.	30 puntos
Planteamiento de una solución a cada necesidad.	30 puntos
Jerarquización de las soluciones de acuerdo con sus aptitudes y actitudes.	30 puntos
Presentación de los resultados y sus respectivas conclusiones.	10 puntos

Entregable(s):

DOBLE ENVÍO: Documento con Infografía publicada en el foro asignado y enviada por la sección de tareas al Profesor.

Semana 1 Sesión 2

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> • Saludo al grupo. • Presentación de agenda. 	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta las sesiones 1 y 2 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo. 	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación en contextos reales. 	<p>El profesor introducirá el tema 3 y 4 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	25 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades para el estudiante. 	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 3 y 4.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 2, es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca</p>	10 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Cierre o plenaria. 	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

Tema	2	Sección	Actividad 2																														
<p>Número y título de la actividad 2. Las necesidades de mi cliente.</p> <p>Objetivo: Aplicar el método de observación a necesidades encontradas en el usuario.</p> <p>Requerimientos: N/A</p> <p>Instrucciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> De la actividad pasada (tema 1), selecciona una necesidad y su posible solución. Por medio de la observación, identifica tres maneras en que actualmente las personas (“clientes potenciales”) resuelven el problema. Al momento de observar, debes buscar responder las siguientes preguntas: <ol style="list-style-type: none"> Describe la forma en que resuelve la necesidad, cada uno de los “Clientes potenciales” ¿Cuánto tiempo invierte cada persona en resolver dicha necesidad? ¿Qué recursos utiliza cada uno de ellos? ¿En qué condiciones se presentó la necesidad del cliente potencial (lugar, horario, contexto)? Presenta una bitácora de observación* por cada persona dónde incluyas: <ul style="list-style-type: none"> La descripción de cada rasgo de perfil de los clientes potenciales. El lugar en donde aplicaste el método de observación para cada cliente potencial. Las preguntas y respuestas a las 4 preguntas anteriores. Un resumen de los resultados obtenidos. Una conclusión donde fundamentes en qué sentido la solución que tú planteas es mejor a cómo lo resuelven actualmente los clientes potenciales. Tus argumentos deben estar basados en lo que observaste. Deberás presentar evidencia de video o fotografía que sustente cada bitácora de observación. <div style="text-align: center; margin-top: 20px;"> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">Bitácora de Observación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 60%;"></td> <td style="width: 20%; text-align: center;">Fecha:</td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> <tr> <td>Rasgos del perfil del Cliente Potencial:</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Lugar de aplicación:</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Guía de preguntas para contestar:</td> <td>a) Describe la forma en que resuelve esta necesidad.</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>b) ¿Cuánto tiempo invierten en resolver dicha necesidad?</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>c) ¿Qué recursos utiliza?</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>d) ¿En qué condiciones se presentó la necesidad del cliente potencial (lugar, horario, contexto)?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Resumen de los resultados obtenidos.</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Conclusión (Por qué tu solución es mejor que lo que observaste de tus clientes potenciales?)</td> <td colspan="2"></td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">Formato sugerido de ejemplo</p> </div>				Bitácora de Observación				Fecha:		Rasgos del perfil del Cliente Potencial:			Lugar de aplicación:			Guía de preguntas para contestar:	a) Describe la forma en que resuelve esta necesidad.			b) ¿Cuánto tiempo invierten en resolver dicha necesidad?			c) ¿Qué recursos utiliza?			d) ¿En qué condiciones se presentó la necesidad del cliente potencial (lugar, horario, contexto)?		Resumen de los resultados obtenidos.			Conclusión (Por qué tu solución es mejor que lo que observaste de tus clientes potenciales?)		
Bitácora de Observación																																	
	Fecha:																																
Rasgos del perfil del Cliente Potencial:																																	
Lugar de aplicación:																																	
Guía de preguntas para contestar:	a) Describe la forma en que resuelve esta necesidad.																																
	b) ¿Cuánto tiempo invierten en resolver dicha necesidad?																																
	c) ¿Qué recursos utiliza?																																
	d) ¿En qué condiciones se presentó la necesidad del cliente potencial (lugar, horario, contexto)?																																
Resumen de los resultados obtenidos.																																	
Conclusión (Por qué tu solución es mejor que lo que observaste de tus clientes potenciales?)																																	

4. En caso de que la solución que planteaste la primera vez no sea la mejor, puedes modificarla y plantearla nuevamente. Si este fue el caso, documenta este proceso como parte de tu conclusión.
5. Prepárate para presentar tu trabajo de observación, según las indicaciones de tu facilitador.
6. Reflexión personal: ¿Qué aprendiste con esta actividad?

Criterios de evaluación:

Criterio		Puntaje
Portada	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de la institución con encabezado. • Nombre y matrícula de estudiante. • Nombre de la materia. • Fecha de entrega. • Bibliografía (formato APA). 	Requisito. Nota: Se descontarán 5 puntos si no se cumple con lo solicitado
Desarrollo	Define una necesidad y una posible solución a la oportunidad de negocio detectada para esa necesidad.	25 puntos
	Tres bitácoras de observación aplicadas a tres clientes (con su respectiva evidencia de video o fotografía)	40 puntos
	Resumen de los resultados obtenidos.	10 puntos
	Elaboración de una conclusión con fundamento.	25 puntos

Entregable(s):

Documento en Word con la bitácoras de 3 prácticas de observación.

Semana 2 Sesión 3

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> • Saludo al grupo. • Presentación de agenda. 	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta las sesiones 3 y 4 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo. 	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación en contextos reales. 	<p>El profesor introducirá los temas 5, 6 y 7 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	25 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades para el estudiante. 	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 5, 6 y 7.</p>	5 minutos
		<p>Los estudiantes inician con la actividad 3 (Tema 7), es probable que se generen dudas, por lo que estar en clase ayudará si tienen al facilitador cerca</p>	10 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Cierre o plenaria. 	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

Tema	7	Sección	Actividad 7
<p>Número y título de la actividad 7. Innovaciones exitosas.</p> <p>Objetivo: Analizar el desarrollo de proyectos de emprendimiento exitosos a través de fuentes de innovaciones ganadoras.</p> <p>Requerimientos: N/A</p> <p>Instrucciones: En equipo:</p>			

1. Reúnete en equipos (virtual o presencialmente), investiguen y documenten cuatro casos de emprendimiento exitoso (es decir que actualmente sea rentable), Uno de cada una de las fuentes de innovación exitosas vistas en el tema, como son:
 - a) Cuando estás altamente involucrado en una industria
 - b) Cuando eres un externo y traes a la industria una perspectiva fresca
 - c) Cuando fusionas ideas y conocimiento a propósito para crear conocimiento nuevo
 - d) Preguntarle al consumidor
 2. Para cada caso seleccionado, respondan las siguientes preguntas:
 - a) ¿De qué se trata el emprendimiento? ¿Cómo surgió? ¿Qué necesidad atiende? ¿Cuál es su mercado?
 - b) ¿Por qué consideran que hay una innovación ganadora detrás de ese emprendimiento?
 - c) ¿Qué fuente originó esa innovación ganadora? ¿Por qué piensan que es esa fuente?

Individualmente:
 3. A manera de conclusión, cada integrante del equipo, describan la fuente de innovación ganadora que consideran que aplica más al proyecto de emprendimiento que va a desarrollar de forma individual y cuál es el argumento.
 4. Agrega al documento una reflexión personal de cada integrante del equipo: ¿Qué aprendiste con esta actividad?
- En equipo:
5. Integren la información anterior en una presentación en la aplicación Prezi sobre el desarrollo de proyectos de emprendimiento exitosos mediante fuentes de innovación. Pueden incluir imágenes y videos para documentar cada caso. La entrega de la actividad deberá realizarse por medio de la plataforma.
 6. El facilitador solicitará la exposición oral / Virtual del tema.

Criterios de evaluación:

Criterio	Puntaje	
Portada	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de la institución con encabezado. • Nombre y matrícula de cada estudiante del equipo. • Nombre de la materia. • Fecha de entrega. • Bibliografía (formato APA). Requisito. Nota: Se descontarán 5 puntos si no se cumple con lo solicitado	
Desarrollo	Investigación y documentación de un caso de emprendimiento exitoso con cada una de las fuentes de innovación exitosas	20 puntos
	Desarrollo de respuestas con cada uno de los ejemplos seleccionados y documentados.	20 puntos
	Individual: Relación una innovación exitosa con el proyecto que realizarán.	20 puntos
	Individual: Reflexión Personal	20 puntos
	Presentación y exposición del tema	20 puntos

Entregable(s):

Presentación sobre el desarrollo del proyecto emprendedor identificado a partir de fuentes de innovación.

Semana 2 Sesión 4

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> Saludo al grupo. Presentación de agenda. 	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 3 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> Aplicación en contextos reales. 	El profesor introducirá el tema 8 y 9 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> Actividades para el estudiante. 	Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 8 y 9.	5 minutos
		El profesor informará sobre las instrucciones y criterios de la entrega de avance 1 y los estudiantes iniciarán con el trabajo en clase.	25 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> Cierre o plenaria. 	El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.	5 minutos

AVANCE 1

Detección y propuesta de una oportunidad de negocio

- **Competencia del curso:** Desarrolla un modelo de negocio mediante el análisis e identificación de ideas innovadoras y la correcta elección para su validación en el mercado meta.
- **Requerimientos:**
N/A.
- **Instrucciones para realizar la evidencia:**
 1. **Lee con atención focalizada, el siguiente caso:**

Caso: Convocatoria de emprendimiento (Primera Parte)

Se ha lanzado una convocatoria sin precedentes para jóvenes emprendedores mexicanos. El premio mayor incluye una beca completa en una prestigiosa universidad privada y un fondo inicial para materializar su proyecto de startup.

Esta iniciativa representa una oportunidad única para poner a prueba la creatividad y el pensamiento estratégico. Además, desafía a los participantes a demostrar sus habilidades en el diseño y validación de modelos de negocio, poniendo en práctica las herramientas y conocimientos adquiridos en el ámbito emprendedor.

La primera fase de eliminación, solicita los siguientes retos:

2. **Identifica 4 oportunidades de negocio que respondan a necesidades reales del mercado:**
 - 1 aprovechando tus motivaciones y habilidades;
 - 1 enfocada en los desafíos actuales de México;
 - 1 basada en datos y tendencias (Uso de fuentes secundarias); y
 - 1 que genere un impacto social global (Emprendimiento Social).

Y para cada una de las oportunidades de negocios que descubriste, responde lo siguiente:

- ¿Cuál es el problema o necesidad detectada?
- ¿Cuál es la solución propuesta (será la raíz del desarrollo del negocio)?
- ¿Es un negocio rentable?
- ¿La solución propuesta es ética, moral y legal? Argumenta.

3. Elige una de las oportunidades de negocio para continuar desarrollándola durante toda la competencia para la convocatoria de emprendimiento.

- Redacta en un solo párrafo claro y profesional, acerca de la necesidad que se está atendiendo y por qué es mejor la solución propuesta que las que ya existen en el mercado. Recuerda: El cliente no te paga por un producto o servicio vendido, te paga por una necesidad cubierta o problema resuelto. ¿Cuál es la necesidad que cubre tu idea de negocios?
- Prepara la validación de la idea de negocio. Diseña un cuestionario abierto (preguntas para que la persona exprese lo que quiera) para entrevista de entre 5 y 8 preguntas para aplicarla a algunos clientes potenciales que cumplan con el perfil del mercado meta para la idea de negocio. (No cualquier persona será entrevistada, deberás buscar a quienes tengan ese problema o necesidad).
- Recomendación: En la siguiente Fase (si logras ser elegido(a) en esta convocatoria, aplicarás el cuestionario. Ve localizando personas que puedas entrevistar más adelante.

4. Espacio de Reflexión Personal: ¿Qué aprendiste con esta actividad?

5. Propuesta definitiva de oportunidad de negocio para la primera Fase de eliminación en una presentación digital. ¡Mucha suerte!

- Portada Formal Institucional
- Nombre del Negocio
- Categoría que aplica (Motivaciones y habilidades; Desafíos actuales en México; Por Datos y Tendencias; e Impacto Social Global)
- Problema y solución propuesta
- Justificación por la elección de la propuesta (¿Por qué esta propuesta y no las otras 5 que descubriste?)
- Propuesta de validación de la idea de negocios (Cuestionario para entrevista)
- Reflexión personal.

• Entregables:

Presentación digital (PPT, Canvas, Prezi) con todos los elementos solicitados. Realiza la entrega de tu evidencia con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

• Criterios de evaluación

Criterio	Puntaje
Identifica 4 oportunidades de negocio, según los criterios solicitados y contesta las preguntas.	20
Elige una de las oportunidades de negocio, redacta un párrafo con la idea de negocio y contesta la pregunta.	30
Prepara la validación de la idea de negocio mediante un cuestionario de 5 a 8 preguntas para clientes potenciales.	30
Responde a la reflexión personal.	5

Presenta la propuesta definitiva de una oportunidad de negocio según los criterios solicitados en una presentación digital.	15
---	----

Semana 3 Sesión 5

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> • Saludo al grupo. • Presentación de agenda. 	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 4 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad de confianza para fomentar un buen clima de aprendizaje y compañerismo. 	<p>El profesor elige una actividad de confianza (diferente a la anterior), donde los estudiantes romperán el hielo para interrelacionarse.</p>	5 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación en contextos reales. 	<p>El profesor introducirá el tema 10 y 11 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.</p>	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades para el estudiante. 	<p>Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 10 y 11.</p>	5 minutos
		<p>El profesor informará sobre las instrucciones y criterios de la entrega de avance 2 y los estudiantes iniciarán con el trabajo en clase.</p>	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Cierre o plenaria. 	<p>El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.</p>	5 minutos

Evidencia 2

Validación de una idea de negocio, concepto y prototipo

- **Competencia del curso:** Desarrolla un modelo de negocio mediante el análisis e identificación de ideas innovadoras y la correcta elección para su validación en el mercado meta.
 - **Requerimientos:**
N/A.
 - **Instrucciones para realizar la evidencia:**
6. **Lee con atención focalizada, la continuación del caso:**

Caso: Convocatoria de emprendimiento (Segunda Parte)

¡CONGRATULACIONES! Tu propuesta ha pasado la primera fase de eliminación. La segunda ronda te espera.
El 70% de los participantes quedo fuera de la convocatoria, tendrás que poner mayor detalle y atención en la siguiente fase.

Este desafío es para personas resilientes y competitivas, pero ¡Tú Puedes con esto! Veamos de que se trata:

7. Validación de la idea de negocio.

- Aplica la entrevista a 5 u 8 clientes potenciales que cumplan con el perfil del mercado meta para la idea de negocio. (No cualquier persona será entrevistada, deberás buscar a quienes tengan ese problema o necesidad).
- Escribe el diálogo que vas a usar para presentarte e introducir la entrevista.
- Graba la conversación con cada uno de los entrevistados, súbelos a la nube o a Youtube y comparte el enlace.

Recuerda que para estas preguntas abiertas deben escuchar mucho y hablar poco. Buscan hacer una primera validación de su idea y empaparse de la realidad del mercado, La entrevista es para buscar más información del producto o servicio que quieres ofrecer, no intentes venderlo en esta fase porque no se busca convencer al posible cliente que les compre.

8. Reflexiones sobre los resultados de las entrevistas:

- Describe el perfil de los entrevistados seleccionados (mercado meta) para realización de las entrevistas (¿Cómo elegiste a los clientes potenciales?)
- En general, ¿Cuál es tu opinión acerca de las respuestas de los clientes potenciales?

9. Decisión de viabilidad: Con base a las respuestas obtenidas en la entrevista y la idea que tienes de negocio; analiza y define:

- Si la idea de negocio es viable y no requiere modificaciones.
- Si la idea de negocio es viable y si requiere modificaciones (Realízalas)
- La idea no es viable y se requiere cambiar de idea de negocio y elegir otra de las 3 soluciones que previamente definieron en la primera etapa.

Argumenta tu decisión, según tu análisis.

Nota importante: Si cambias la idea de negocio, deberás realizar nuevamente la validación de la idea de negocio correspondiente, para saber si esta ya es una idea viable.

10. Validación del concepto y prototipo. Ahora con la información validada de tu idea de negocio, deberás realizar un prototipo virtual o físico.

- Prototipo Físico: Dibujo, imagen, maqueta, modelación (plastilina, masa, foami, etc.)
- Prototipo virtual: Imagen o video en aplicaciones o programas.

Nota: Los prototipos deben ser de bajo costo y rápido, puedes usar materiales reciclables. La idea es mostrarle al cliente potencial de forma visual, la solución que le estás proponiendo.

11. Espacio de Reflexión Personal: ¿Qué aprendiste con esta actividad?**12. Proyecto de validación de idea de negocio, el concepto y prototipo para la Segunda y última fase de eliminación en una presentación digital. ¡Ve por tu pase final!**

- Portada Institucional Formal,
- Enlace de videos grabados de las entrevistas.
- Reflexiones sobre los resultados de las entrevistas
- Decisión de Viabilidad y argumento.
- Fotos y /o video del prototipo físico o virtual (puede estar en construcción, no necesariamente terminado).
- Reflexión personal.

• Entregable:

Presentación digital (PPT, Canvas, Prezi) con los elementos solicitados. Realiza la entrega de tu evidencia con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

- **Criterios de Evaluación:**

Criterio	Puntaje
Aplicación de Entrevistas, grabaciones y reflexiones de los resultados.	30
Decisión de viabilidad y argumento	20
Presentación de prototipo (Construcción al menos del 70%)	25
Responde a la reflexión personal.	5
Presenta la propuesta definitiva según los criterios solicitados en una presentación digital.	20

Semana 3 Sesión 6

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> • Saludo al grupo. • Presentación de agenda. 	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 5 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación en contextos reales. 	El profesor introducirá el tema 12 y 13 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.	15 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades para el estudiante. 	Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 12 y 13.	5 minutos
		El profesor dará seguimiento sobre las instrucciones y criterios de la entrega de avance 2 (Expuesta la sesión anterior) y los estudiantes continuarán con el trabajo en clase.	25 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Cierre o plenaria. 	El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.	5 minutos

Semana 4 Sesión 7

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> Saludo al grupo. Presentación de agenda. 	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 6 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> Aplicación en contextos reales. 	El profesor introducirá el tema 14 y 15 mediante historias, casos, anécdotas o vivencias.	15 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> Actividades para el estudiante. 	Los estudiantes realizarán preguntas sobre el tema 14 y 15.	5 minutos
		El profesor informará sobre las instrucciones y criterios de la entrega final de la evidencia y los estudiantes iniciarán con el trabajo en clase.	25 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> Cierre o plenaria. 	El profesor guiará a los estudiantes a destacar los aprendizajes claves de la sesión.	5 minutos

Evidencia 3

Validación de la estrategia de mercado y validación de modelo de negocio.

- Competencia del curso:** Desarrolla un modelo de negocio mediante el análisis e identificación de ideas innovadoras y la correcta elección para su validación en el mercado meta.

- Requerimientos:**

N/A.

- Instrucciones para realizar la evidencia:**

13. Lee con atención focalizada, la continuación del caso:

Caso: Convocatoria de emprendimiento (Tercera Parte)

¡¡¡FELICITACIONES!!! ¡Era obvio que la presentación de tu proyecto de la fase 2 sería impresionante! Quedan unos cuantos participantes, voltea a ver a tus compañeros del grupo. Uno de ustedes irá por esa victoria. Este es el último tramo de la competencia.

Para llegar a esta punto, ya demostraste que sabes gestionar la presión y que sabes organizarte muy bien. Pero necesitas demostrar que tu proyecto nació para hacerse realidad. Último tramo hacia la meta.

14. **Validación de la estrategia de mercado (Tema 12).** Considere que, aunque el cliente esté dispuesto a pagar por su solución, si no le facilitas el proceso de compra o no lo consideras en la propuesta, puede ser que la solución no logre el intercambio de valor deseado.

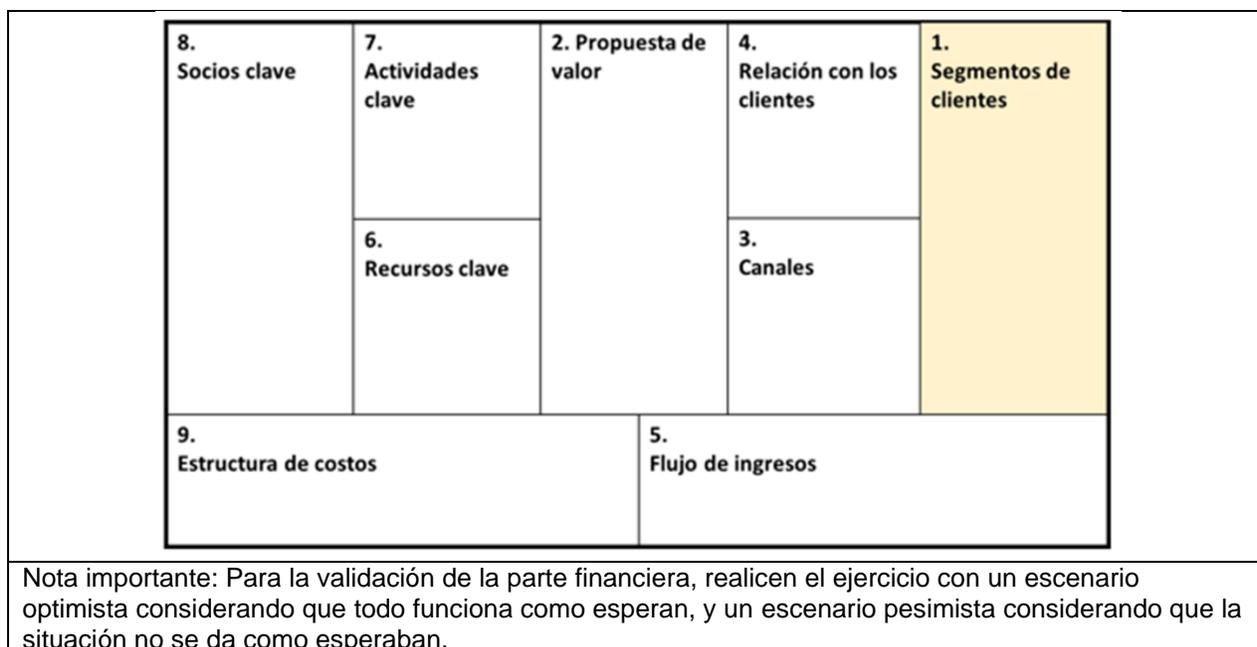
Contesta las siguientes preguntas y realiza el diagrama.

- Proceso de Compra del consumidor:
 - ✓ ¿Cómo se podrá comprar el producto o servicio (métodos de pago)?
 - ✓ ¿Dónde se podrá comprar (lugares, espacios)?

- ✓ ¿Qué presentaciones, paquetes o formas de entregar el producto o servicio se van a manejar?
- Infraestructura de comunicación y distribución:
 - ✓ ¿Cuál es el precio al que ofrecerás tu producto o servicio?
 - ✓ ¿Has pensado en tener socios, revendedores, proveedores de contenido, compañías con productos complemento (Describe la situación)?
 - ✓ Publicidad y redes sociales: ¿Qué medios de publicidad físicos o digitales se usarán (Folletos, espectaculares, volantes, radio, televisión)? ¿Qué redes sociales serán las elegidas para mover la publicidad?
 - ✓ Realiza un diagrama que represente la cadena de suministro de los involucrados para que el producto o servicio se entregue al cliente final.

15. Validación del Modelo de Negocio (Tema 13 y 14). Presente el formato del modelo CANVAS (Business Model Canvas) con toda la información completa.

- ✓ Puedes visualizar el formato en la página oficial: <https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas>
- ✓ En la aplicación de CANVA hay plantillas del modelo: <https://www.canva.com/>



16. Conclusión: Comparte tu opinión acerca de tu modelo de negocio y la experiencia que pasaste para desarrollarlo (Extensión media cuartilla mínimo).

17. Espacio de Reflexión Personal: ¿Qué aprendiste con esta actividad?

18. Presenta tu Proyecto Final en una presentación Digital.

- Portada Institucional Formal
 - Presenta la validación de la idea de negocio (Evidencia 1 y entrevistas)
 - Adiciona la validación de concepto y prototipo (Evidencia 2) El prototipo debe estar completo.
 - Anexa la validación de estrategia de mercado (Evidencia 3).
 - Incorpora la validación de modelo de negocios (Evidencia 3).
 - Agrega la Conclusión.
 - Comparte la reflexión personal acerca de tus aprendizajes.
- **Entregable:**

Presentación digital Final (PPT, Canvas, Prezi) con los elementos solicitados. Realiza la entrega de tu evidencia con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

- **Criterios de Evaluación:**

Criterio	Puntaje
Validación de la Idea de negocios	15
Validación del concepto y el prototipo terminado	15
Validación de la estrategia de mercado	20
Validación del modelo de negocios	30
Conclusión	5
Reflexión personal	5
Presentación digital Final organizada y profesional.	10

Semana 4 Sesión 8

SECCIÓN	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN
INICIO	<ul style="list-style-type: none"> • Saludo al grupo. • Presentación de agenda. 	<p>El profesor saluda al grupo y pregunta por su día.</p> <p>El profesor reconecta la sesión 7 e informa las tareas del día.</p>	10 minutos
	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación en contextos reales. 	El profesor realiza un cierre para todos los temas abordados durante el ciclo.	15 minutos
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades para el estudiante. 	Los estudiantes harán un cierre acerca de cuales fueron sus aprendizajes y experiencias durante el curso.	5 minutos
		Los estudiantes concluyen con su evidencia final para entregarla al facilitador.	20 minutos
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Cierre o plenaria. 	El profesor agradece a los estudiantes por la experiencia y participación durante el ciclo.	5 minutos