

THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Project reference number: 2020-1-FR01-KA204-080632

Project title: The Missing Entrepreneurs: Promoting capacity building of Missing Entrepreneurs for inclusive digital entrepreneurship and digital transformation of businesses

Introducción

¿Qué es el Emprendimiento Digital?

El fenómeno del emprendimiento digital describe cómo las nuevas empresas o las empresas existentes desarrollan un modelo de negocio digital o desarrollan, prueban y finalmente establecen productos o servicios digitales en el mercado. Mediante el uso de las tecnologías se crean nuevos valores y experiencias con los que una empresa obtiene una ventaja competitiva frente a sus competidores. Esto involucra principalmente aquellas áreas de creación de valor que se pueden realizar sin recursos físicos, como el desarrollo de nuevas formas digitales de adquirir clientes, desarrollo de productos y servicios, reducción de costos, cooperación con socios, el uso de plataformas y mucho más.

Todavía es difícil definir el emprendimiento digital. Esto se debe en parte al hecho de que la tecnología digital y, por lo tanto, los posibles objetivos y contenidos del emprendimiento digital están en constante evolución. Sin embargo, ya está claro que vivimos en una época de transformación digital y que existe una necesidad real de preparar mejor a los emprendedores (potenciales) para el mundo digital y abrir un nuevo camino al emprendimiento para más personas.

Una ventaja de iniciar negocios digitales es que tienen menos obstáculos que las empresas emergentes convencionales, a menudo son menos costosas y riesgosas. El emprendimiento digital ofrece oportunidades para casi cualquier persona que esté pensando en convertirse en emprendedor. Aquellos que tienen ciertas habilidades básicas de emprendimiento digital tienen una ventaja. Estas habilidades básicas incluyen la búsqueda de nuevos clientes en línea, la creación de prototipos de nuevas ideas comerciales y la mejora de ideas comerciales basadas en datos.

A su vez, el uso de estas habilidades se ve favorecido por una amplia gama de herramientas digitales, muchas de las cuales se pueden usar de forma gratuita a través de código abierto, pero en cualquier caso, la mayoría de ellas están disponibles a (bajo) costo.

Esta plataforma de aprendizaje proporciona una descripción general de las herramientas digitales útiles para los emprendedores digitales. Muestra cómo las herramientas digitales pueden ayudar a construir o expandir un negocio o transformarlo digitalmente y brinda asistencia para conocer mejor estas herramientas y probarlas.

Las oportunidades de aprendizaje se estructuran a lo largo de lo que se consideran funciones o áreas de tareas particularmente relevantes de los negocios digitales. Estas áreas se han agrupado en la plataforma en las llamadas rutas de capacitación.

Resumen de las rutas de entrenamiento

Itinerario de formación “Ideación”

La ideación es la generación creativa, el desarrollo y la comunicación de nuevas ideas para innovaciones o actualizaciones de productos o servicios, que pueden ser visuales, concretos o abstractos. Como tal, es una parte esencial de un proceso de diseño y se define como la tercera fase de un proceso de pensamiento de diseño (Empatizar, Definir, Idear, Prototipar, Probar). La ideación suele ser un proceso interactivo y colaborativo en el que múltiples participantes se reúnen para abordar problemas con una mente abierta en un entorno facilitado y sin prejuicios utilizando métodos como lluvia de ideas, escritura de ideas, la peor idea posible, bocetos o creación de prototipos.

Dentro del itinerario formativo de Ideación conocerás algunas herramientas digitales que te ayudan a desarrollar ideas, trabajarlas y prototiparlas mediante representaciones gráficas, solo o en colaboración con un equipo.

Ir a "Ideación" aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Ideation>

Itinerario de formación “Producto Mínimo Viable - MVP”

El Producto Mínimo Viable (MVP) es la versión de un producto o servicio con características esenciales, suficientes para ser utilizado y validado por los primeros clientes. Te permite conocer las necesidades de tus clientes antes de proceder con el desarrollo del producto final. La ruta de formación en MVP te guiará a través de herramientas y recursos digitales que optimizarán el camino de tu start-up o negocio digital: tendrás una descripción general de las herramientas disponibles para esbozar sus ideas, sitios web y aplicaciones y presentarlas a sus partes interesadas y clientes, así como herramientas digitales que le permitirán recopilar y analizar los comentarios directamente del cliente final.

Ir a “Producto Mínimo Viable” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/MVP>

Itinerario de formación “Lanzamiento”

Esta ruta de capacitación se relaciona con el lanzamiento, la introducción o la puesta en funcionamiento de un nuevo producto o servicio. Aprenderá algunas herramientas que lo ayudarán a planificar y ejecutar un lanzamiento notable y oportuno que hará que sus clientes potenciales conozcan su producto o servicio.

Ir a "Lanzamiento" aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Product%20Launch>

Itinerario formativo “E-Commerce y Modelos de Negocio Digitales”

La implementación de un sistema de comercio electrónico, especialmente relacionado con las ventas en línea, puede mejorar la competitividad de una empresa al facilitar y acelerar el proceso de ventas, brindar oportunidades de marketing adicionales y ofrecer flexibilidad y conveniencia a los clientes a un costo comparativamente bajo.

En esta ruta de capacitación, aprenderá sobre algunos de los mercados en línea y las plataformas de servicios minoristas más populares con sus funcionalidades y ventajas y desventajas para los vendedores.

Ir a “E-Commerce y Modelo de Negocio Digital” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/E-Commerce>

Itinerario formativo “Business Plan and Analytics”

Business Plan and Analytics es un área relacionada con habilidades como redes comerciales y análisis de datos, y es muy útil para mantener las metas y los objetivos en el buen camino. Una parte importante de la planificación y el análisis de negocios es analizar cuidadosamente la dirección en la que se dirige su empresa y medir su potencial para lograr los objetivos de la empresa.

Este Itinerario de Formación en Business Plan and Analytics te involucrará en varias herramientas que mejorarán tu negocio y tu lado emprendedor, ayudándote a organizar tu negocio y a ti mismo, reducir costes, crear un perfil profesional, establecer objetivos y alcanzar tus metas. ¡Esta es la guía perfecta para que comiences a planificar y analizar tu negocio!

Ir a “Plan de Negocios y Análisis” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Business%20Plan%20%26%20Analytics>

Itinerario formativo “Gestión de Proyectos”

La gestión de proyectos es el proceso que guía el trabajo de un equipo para lograr todos los objetivos del proyecto dentro de parámetros específicos. También se puede definir como el marco que lleva a su equipo al éxito y es muy importante para proporcionar motivación, liderazgo y eliminar los obstáculos que impiden que los equipos aumenten los ingresos y alcancen los objetivos de la empresa.

En esta ruta de capacitación de gestión de proyectos, a través de todas las herramientas digitales proporcionadas, aprenderá cómo definir objetivos, establecer estrategias, diseñar un plan, delinear acciones y luego priorizar y realizar un seguimiento de las acciones hasta su finalización.

Ir a "Gestión de proyectos" aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Project%20Management>

Itinerario formativo “Facturación, Contabilidad y Nómina”

Aunque Facturación, Contabilidad y Nómina son tres términos diferentes, pueden tratarse como uno solo. Son muy importantes para los propietarios de pequeñas empresas y elegir el software de contabilidad adecuado es la mitad del camino hacia el éxito.

Esta ruta de capacitación le brindará una guía útil para elegir el mejor software de contabilidad, controlar sus gastos y sus productos, y aprender a enviar facturas y recibir pagos fácilmente. Todo ello a través de varias herramientas digitales relacionadas con este ámbito.

Ir a “Facturación, Contabilidad y Nómina” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Invoicing%2C%20accounting%20%26%20payroll>

Itinerario formativo “Branding”

La marca es la técnica de marketing utilizada por las empresas para crear la imagen deseada de un producto o empresa en la mente del consumidor.

Una marca es la imagen percibida del producto que se vende, y la marca es la estrategia que utiliza para crear esa imagen.

Una marca es el activo más importante que puede tener tu producto o servicio, permitiéndote acercarte a tu mercado objetivo. La ruta de formación en Branding te guiará en el descubrimiento de herramientas útiles para crear el componente visual y escrito de la marca, así como como herramientas que te ayudarán a intercambiar ideas con tu equipo.

Ir a "Marca" aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Branding>

Itinerario formativo “Comunicación / Marketing”

El marketing y la comunicación son dos disciplinas que se complementan y ambas son necesarias para hacer crecer tu negocio.

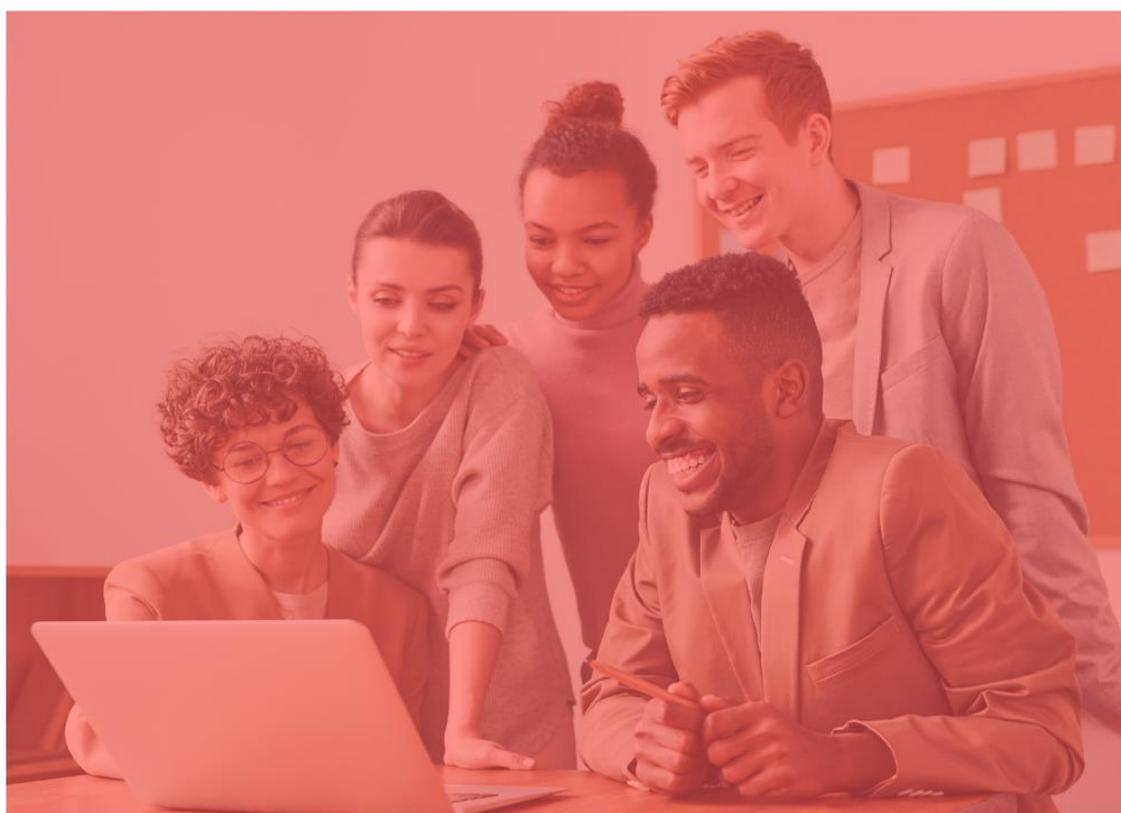
El marketing es una estrategia de comunicación integral que, cuando se usa de la manera correcta, puede tener un gran impacto en el éxito de su negocio. Posiciona tu negocio en el mercado, te diferencia de tus competidores y te ayuda a encontrar clientes.

Por lo tanto, es esencial porque en realidad reduce el campo de clientes potenciales que pueden estar interesados en usted y sus productos.

En este programa de formación dedicado podrás navegar a través de recursos de aprendizaje y herramientas digitales que te ayudarán a transmitir tu estrategia de marketing en los canales de comunicación, desarrollar y planificar acciones de comunicación, y analizar el alcance y los resultados, junto con las tendencias más comunes en El mercado.

Ir a “Comunicación / Marketing” aquí:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Communication%20%26%20Marketing>



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerario de formación 1: Ideación

¿Qué es la Ideación?

La ideación es la generación creativa, el desarrollo y la comunicación de nuevas ideas para innovaciones o actualizaciones de productos o servicios, que pueden ser visuales, concretos o abstractos. Como tal, es una parte esencial de un proceso de diseño y se define como la tercera fase de un proceso de pensamiento de diseño (Empatizar, Definir, Idear, Prototipar, Probar). La ideación suele ser un proceso interactivo y colaborativo en el que múltiples participantes se reúnen para abordar problemas con una mente abierta en un entorno facilitado y sin prejuicios utilizando métodos como lluvia de ideas, escritura de ideas, la peor idea posible, bocetos o creación de prototipos.

¿Por qué es importante para los emprendedores y las empresas?

La ideación ayuda a empresarios y empresas a desarrollar ideas para productos y servicios, así como modelos de negocios, que luego deben ponerse a prueba en un paso posterior (consulte también el Módulo 2: Producto mínimo viable). Por lo tanto, la ideación es importante para las empresas emergentes para sus desarrollos iniciales, así como para los empresarios que desean desarrollar aún más su negocio.

¿Quieres aprender más sobre el concepto detrás?

Hay muchos cursos gratuitos sobre Ideación. Para saber más, te recomendamos consultar:

Título del curso/fuente	Objetivo	Autor	Enlace
DesignIT app-based learning game for promoting design thinking mindsets	Empoderar la educación empresarial en la educación superior mediante el aprendizaje basado en proyectos interdisciplinarios creativos con enfoques de pensamiento de diseño gamificado	Erasmus+ project "DesignIT"	https://projectdesignit.eu/
CreatINNES Free course module "Creative Thinking for innovation" (available in EN, DE, FR and other languages)	Brindar apoyo a las empresas emergentes de CCI y a los autónomos al vincular la creatividad y el conocimiento empresarial.	Erasmus+ project "CreatINNES"	https://moodle.creatinnes.eu/
Toolkit "Design Thinking for developing your business ideas"	Facilitar el desarrollo de mentalidades y habilidades entre los jóvenes. Kit de herramientas para usar sobre la marcha y probar y probar ideas rápidamente sin una gran inversión de tiempo y recursos.	Erasmus+ project "Youth BIZ Skillset"	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/fcfc45c8-a87b-43da-87da-1efbdd09943a/toolkit_eng.pdf

¿Cómo pueden ayudarte las herramientas digitales en el Producto Mínimo Viable?

Hay una variedad de herramientas digitales que pueden ayudarte a gestionar la ideación. En nuestra plataforma, puede conocer las herramientas más interesantes que pueden apoyarlo. Para obtener más información, haga clic en:

- Adobe Fresco
- Idealflip
- Mindmeister
- Miro
- Padlet
- Popplet

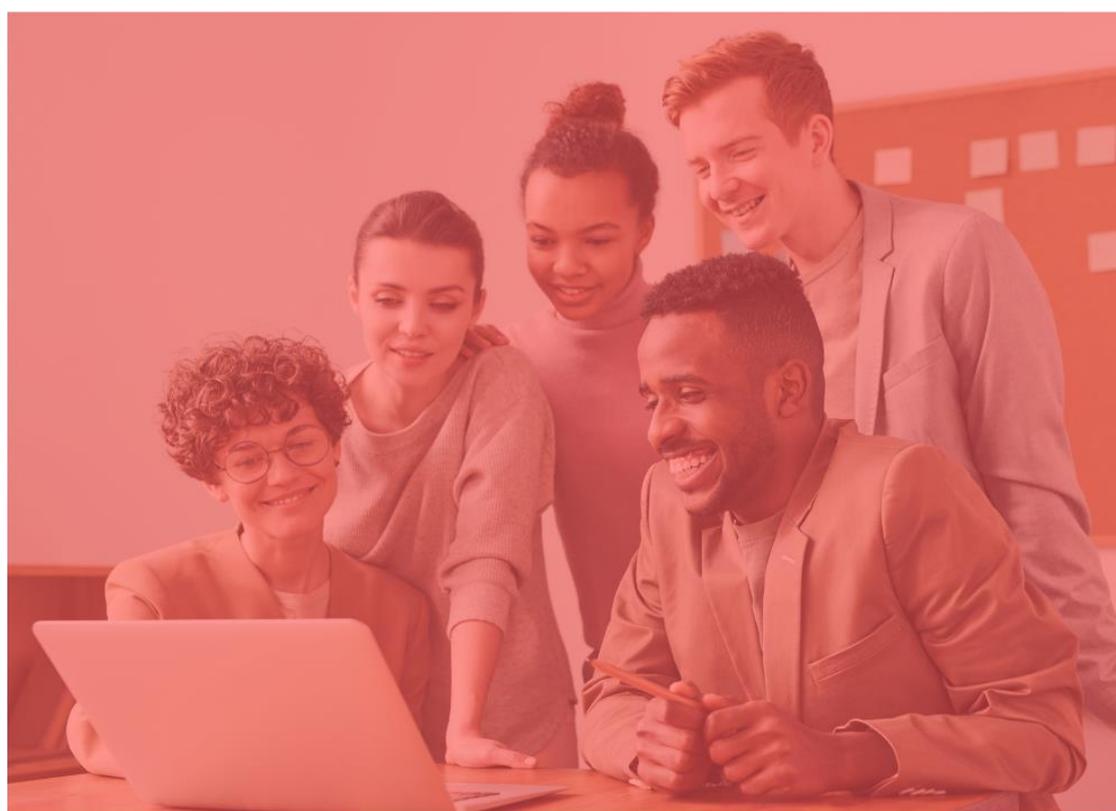
Insignias de entrenamiento

Las herramientas más relevantes dentro de esta área son:

- Popplet
- Paddle
- Idealflip



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerario de formación 2: Producto Mínimo Viable

¿Qué es el Producto Mínimo Viable?

El Producto Mínimo Viable (MVP) es la versión de un producto o servicio con características esenciales, suficientes para ser utilizado y validado por los primeros clientes. Le permite conocer las necesidades de sus clientes antes de proceder con el desarrollo del producto final.

El término MVP fue creado en 2001 por Frank Robinson, cofundador de SyncDev, para designar el producto con el mayor ROI (Retorno de la inversión) en relación con el riesgo.

¿Por qué es importante para los emprendedores y las empresas?

El Producto Mínimo Viable es la piedra angular del proceso de validación de la idea de negocio, ya que permite, sin incurrir en altos costos y largos trámites, evitar la creación de un producto o servicio que el mercado no demanda, o que no resuelve de manera efectiva algún problema real. problema. ¡Esta última es una de las principales razones por las que fracasan las empresas emergentes!

El Producto Mínimo Viable le permite optimizar el camino que toma una nueva empresa para tener éxito.

¿Quieres aprender más sobre el concepto detrás?

Hay muchos cursos gratuitos sobre Producto Mínimo Viable. Para saber más, te recomendamos consultar:

Título del curso	Objetivo	Autor	Enlace
Minimum Viable Product	<ul style="list-style-type: none"> - Definir MVP - Breve análisis de casos prácticos - Pasos para desarrollar MVP 	Young Entrepreneurs Teaching Initiative	http://www.yetierasmus.eu/course/young-entrepreneurs/lessons/minimum-viable-product/
Creation and partial analysis of MVP	Este curso corto te proporciona: <ul style="list-style-type: none"> - Definición de MVP - Herramientas MVP - Recursos de aprendizaje adicionales sobre MVP 	Erasmus+ W.R.I.T.E project	http://erasmus.cfiformazione.it/pluginfile.php/132/mod_resource/content/3/html5.html
Launching the Imperfect Business- Lean Startup	Este minicurso lo ayudará a comprender qué es un MVP y por qué las empresas no necesitan tener un producto perfecto para lanzar; comprenderá mejor cómo pivotar y cuándo es necesario.	LibreTexts	https://biz.libretexts.org/Sandboxes/Team_Sandbox%3A_PGCC_MGT1010/MGT_1010/05%3A_Book-Entrepreneurship_(OpenStax)/5.10%3A_A_Launch_for_Growth_to_Success/5.10.02%3A_Launching_the_Imperfect_Business-Lean_Startup
Building Minimal Viable Product with Michael Seibel Decode Academy UC Berkeley Course Fall 2020	Este curso te dará: <ul style="list-style-type: none"> - Introducción a MVP - Presentación de Michael Seibel, fundador de Twitch - Problemas y aceleradores en el 	Decode Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=m4isFputh68&ab_channel=Decode

	<p>campo de la puesta en marcha</p> <ul style="list-style-type: none"> - Luchas de construir una puesta en marcha - Ejemplos prácticos (Airbnb, Dropbox..) 		
Minimum Viable Product and Pivoting: Crash Course Business Entrepreneurship #6	<p>Este curso ofrece:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceptos básicos de MVP - Ejemplos prácticos de pensamiento de diseño: fracaso y éxito 	CrashCourse Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=kmfC-i9WgH0&ab_channel=CrashCourse
Product discovery tools	<p>Una breve serie de videos que abordan los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Casos de estudio y ventajas de MVP - Tipos de MVP con ejemplos prácticos - MVP de alta y baja fidelidad - Mitos y realidades de MVP - Prueba de concepto - Prototipo - Producto mínimo adorable - Producto mínimo comercializable - MVP con UX mejorado - Cómo construir un MVP - Lienzo de propuesta de valor - Medición del éxito de MVP: métricas - Ejemplos de Lean Canvas - Metodología MoSCoW para dar forma a un producto. 	Railsware Product Academy	https://www.youtube.com/playlist?list=PLIRtt3cDxl4VfHs-dpYEwoB9R6r0FSNCL
MVP - What you need to know	<p>Una serie de videos lo guiarán a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación de MVP, con un enfoque particular en el significado de "mínimo" y "viable" - Ejemplos de MVP: Buffer, Zappos y Dropbox - Una "inmersión profunda" en los tipos más magros de MVP - Un ejemplo práctico de MVP de la vida real - El MVP del mago de Oz 	Development that pays	https://www.youtube.com/playlist?list=PLngnoZX8cAn_AoG-r3_2aqYCHlu-dQXEh
How to Build an MVP (Minimum Viable Product): The Definitive Guide	<ul style="list-style-type: none"> -Lo que debe hacer antes de construir un MVP -Defina el problema principal que resolverá su MVP -Encuentre a los primeros usuarios de su producto 	Andrej Gajdos	https://andrejgajdos.com/how-to-build-an-mvp-minimum-viable-product-the-definitive-guide/

	-¿El producto satisface la fuerte demanda del mercado? -Analiza a tus competidores -Enumere todas las características necesarias y priorícelas -Página de destino para su MVP -Estrategias para construir un MVP -Juego de herramientas MVP -Frameworks front-end -Idiomas de back-end -Función como servicio (FaaS) -Identidad como servicio (IDaaS) -Base de datos como servicio (DBaaS) -Pagos como servicio (PaaS) -Alojamiento en la nube		
Listening to the customer	Este curso trata con el cliente y enfatiza los métodos cualitativos utilizados en la investigación de mercados (entrevistas, grupos focales, Voz del Cliente, redacción de preguntas para una encuesta)	MIT OpenCourseWare	https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-821-listening-to-the-customer-fall-2002/

¿Cómo pueden ayudarte las herramientas digitales en el Producto Mínimo Viable?

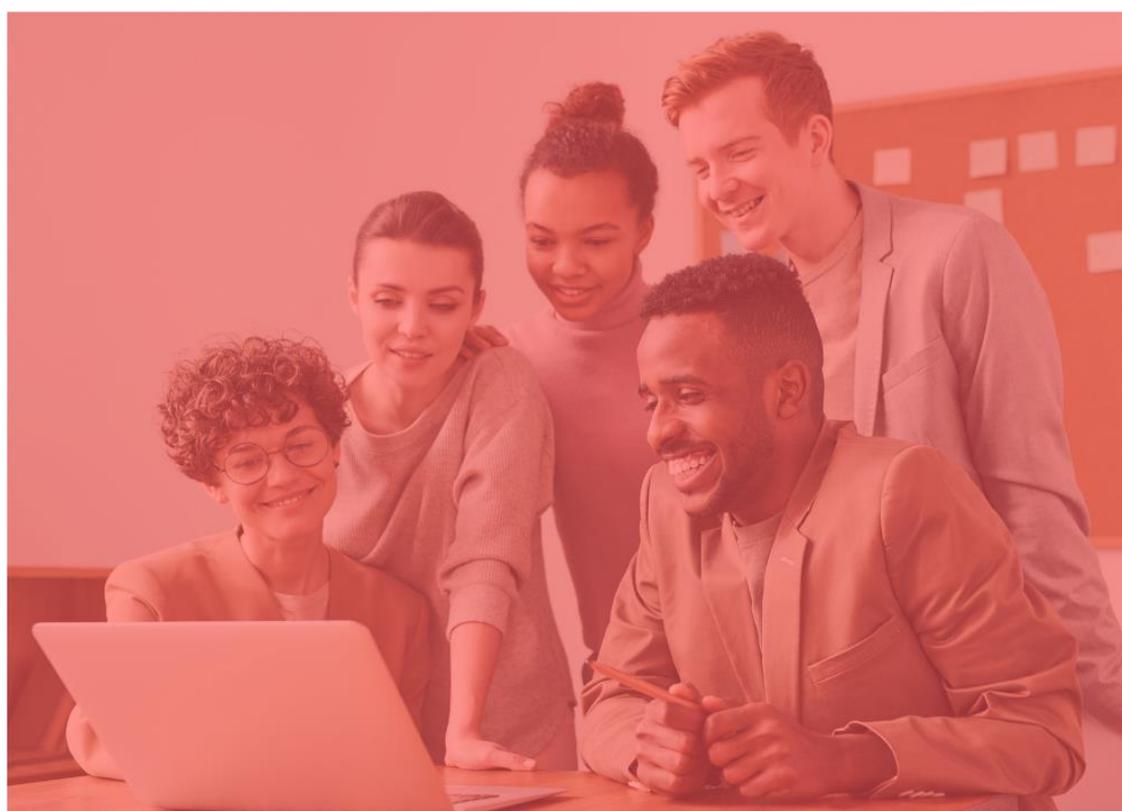
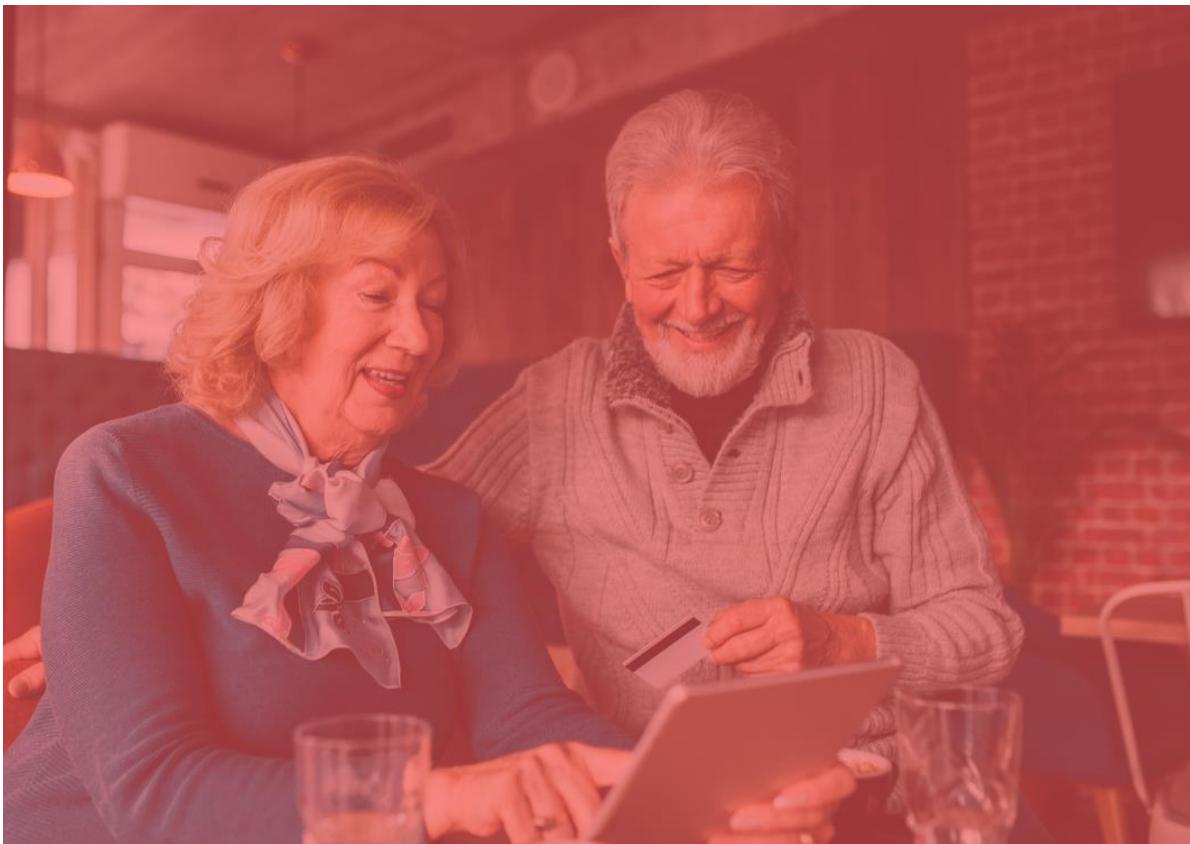
Hay una variedad de herramientas digitales que pueden ayudarte a gestionar el Producto Mínimo Viable. En nuestra plataforma, puede conocer las herramientas más interesantes que pueden apoyarlo. Para obtener más información, haga clic en:

- Figma
- Bubble.io
- Balsamiq
- Thunkable
- Justinmind
- MockFlow
- Framer
- Similarweb
- Unicorn Platform
- Google Forms
- Mopinion
- Usersnap
- Hotjar

Insignias de entrenamiento

Las herramientas más relevantes dentro de esta área son:

- Figma
- Justinmind
- MockFlow
- Similarweb



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Ruta de entrenamiento 3: Lanzamiento

¿Qué es Lanzamiento?

Lanzar se refiere a comenzar, introducir o poner en funcionamiento algo nuevo, como un producto o un servicio. Una vez que haya creado un gran negocio o producto, si desea tener éxito, debe tomar medidas para planificar y ejecutar un lanzamiento memorable y oportuno que llamará la atención de sus clientes potenciales sobre su producto.

¿Por qué es importante para los empresarios y las empresas?

Un proceso de lanzamiento de un nuevo producto o servicio bien planificado es crucial para lograr el éxito de su negocio. Su objetivo es generar atención para la empresa, lo que puede conducir a una mayor base de clientes. Por lo tanto, la reputación de desarrollar productos y servicios que cambien la industria y llevarlos al mercado debe hacerse de la manera más inteligente, estratégica y efectiva.

¿Quieres aprender más sobre el concepto detrás?

Hay un montón de cursos gratuitos sobre el lanzamiento. Para saber más, te recomendamos consultar:

Título del curso	Objetivo	Autor	Enlace
Product Design: How to Launch Successful Products	Desarrolle una visión y tácticas creativas para un lanzamiento exitoso en el mercado. Reciba consejos prácticos para trabajar con partes interesadas, fabricantes y comercializadores. Aprenda a negociar con éxito la tensión entre su concepto inicial y las fuerzas externas prácticas. Esta clase está especialmente dirigida a aquellos interesados en lanzar sus propios productos.	Joey Roth	https://www.skillshare.com/classes/Product-Design-How-to-Launch-Successful-Products/1973712072?via=search-layout-grid
How to develop and launch new products	Identifique la información crítica necesaria para desarrollar una estrategia de producto y marca que genere ganancias rápidas y valor a largo plazo. Es un curso único que permite comprender primero la importancia de la gestión de marcas y productos y luego utilizar el desarrollo de marcas, la arquitectura y las carteras para lograr el éxito.	Luis Rodríguez Baptista	https://www.coursera.org/lecture/brand-management/1-5-how-to-develop-and-launch-new-products-r5gNZ?redirectTo=%2Flearn%2Fbrand-management%3Faction%3Denroll
Launch Your Online Business	<ul style="list-style-type: none"> - Obtener una comprensión de los diferentes modelos de negocio. - Aprender estrategias para nombrar su negocio - Crear personajes de clientes. - Crear su identidad de marca. - Cree su propuesta de valor única y aprenda cómo hacer que su negocio se destaque de sus competidores - Conozca cada paso necesario para construir su sitio web, incluidas las mejores prácticas. - Lo que se debe y no se debe hacer en la producción de redacción publicitaria, fotografía y video. - Tener una lista de verificación previa al lanzamiento y mantenimiento del sitio web - Adquirir conocimientos básicos de marketing y relaciones públicas. - Cree un Pitch Deck sobre su negocio que puedan ofrecer a socios e inversores potenciales 	Joann Decollibus	https://www.coursera.org/learn/launch-online-business

¿Cómo pueden ayudarte las herramientas digitales en el Lanzamiento?

Hay una variedad de herramientas digitales que pueden ayudarlo a administrar el lanzamiento. En nuestra plataforma, puede conocer las herramientas más interesantes que pueden apoyarlo. Para obtener más información, haga clic en:

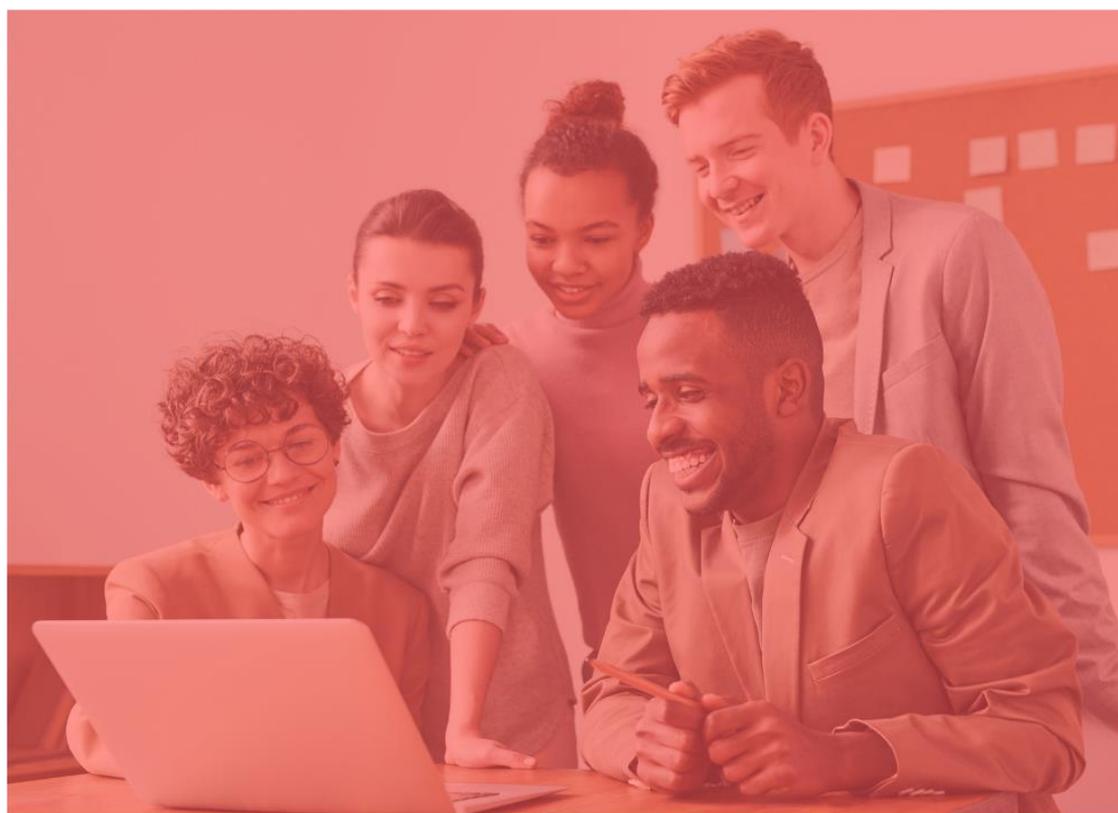
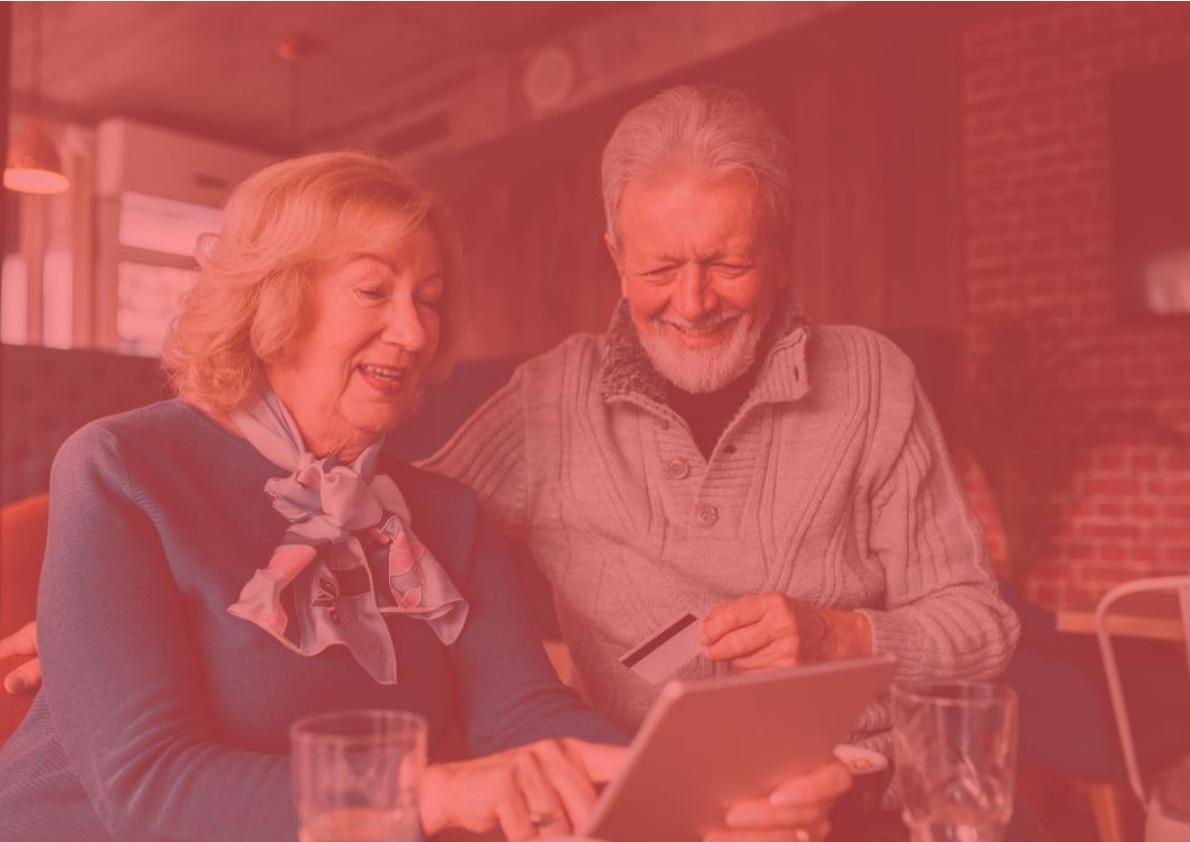
- NameRobot

- Product Hunt
- Google Workspace
- UMSO
- Joomla!
- Weblium
- PageCloud
- WordPress

Insignias de entrenamiento

Las herramientas más relevantes dentro de esta área son:

- NameRobot
- Product Hunt
- Google Workspace
- WordPress



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerario de formación 4: comercio electrónico

¿Qué es el comercio electrónico?

El comercio electrónico (comercio electrónico) es la actividad de compra o venta electrónica de productos en servicios en línea o por Internet. Es un término general para cualquier transacción realizada a través de Internet. El comercio electrónico incluye tiendas minoristas, como ropa y otros productos físicos, y servicios de todo tipo, desde seguridad cibernética hasta reservas de hotel.

¿Por qué es importante para los empresarios y las empresas?

Hoy en día, la forma más común de facilitar las ventas y transacciones en línea es a través de una tienda en línea dedicada o una plataforma de comercio electrónico. La implementación de un sistema de comercio electrónico mejora la competitividad y la reputación del negocio. Algunas de sus principales ventajas son: proceso de venta más rápido y simplificado, reducción de costes, publicidad y marketing asequible, flexibilidad y comodidad para los clientes, sin limitaciones de alcance, respuesta rápida a las demandas del mercado, varios modos de pago, etc.

¿Quieres aprender más sobre el concepto detrás?

Hay muchos cursos gratuitos sobre comercio electrónico. Para saber más, te recomendamos consultar:

Título del curso	Objetivo	Autor	Enlace
Ecommerce Marketing Training Course: Learn How to Use Ecommerce to Attract, Convert, and Delight More Customers	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer objetivos para su negocio de comercio electrónico - Atraiga a las personas a su tienda electrónica, involúcrelas en el proceso de compra y deléitelas para que se conviertan en clientes habituales. - Cree su propia estrategia de marketing de entrada de comercio electrónico 	Ethan Griffin	https://academy.hubspot.com/courses/ecommerce-marketing
Creative Entrepreneurs Online	Curso en línea para aprender sobre: <ul style="list-style-type: none"> - Por qué vender en línea - Prepárate para vender en línea - Descubrir mercados en línea - Formas de monetizar su conocimiento y vender sus habilidades - Consejos para vender online con éxito - precios de comercio electrónico 	Consortium funded under Erasmus programme, 2015-1-PL01-KA202-016707	https://ceo-project.eu/training/

¿Cómo pueden ayudarte las herramientas digitales en el comercio electrónico?

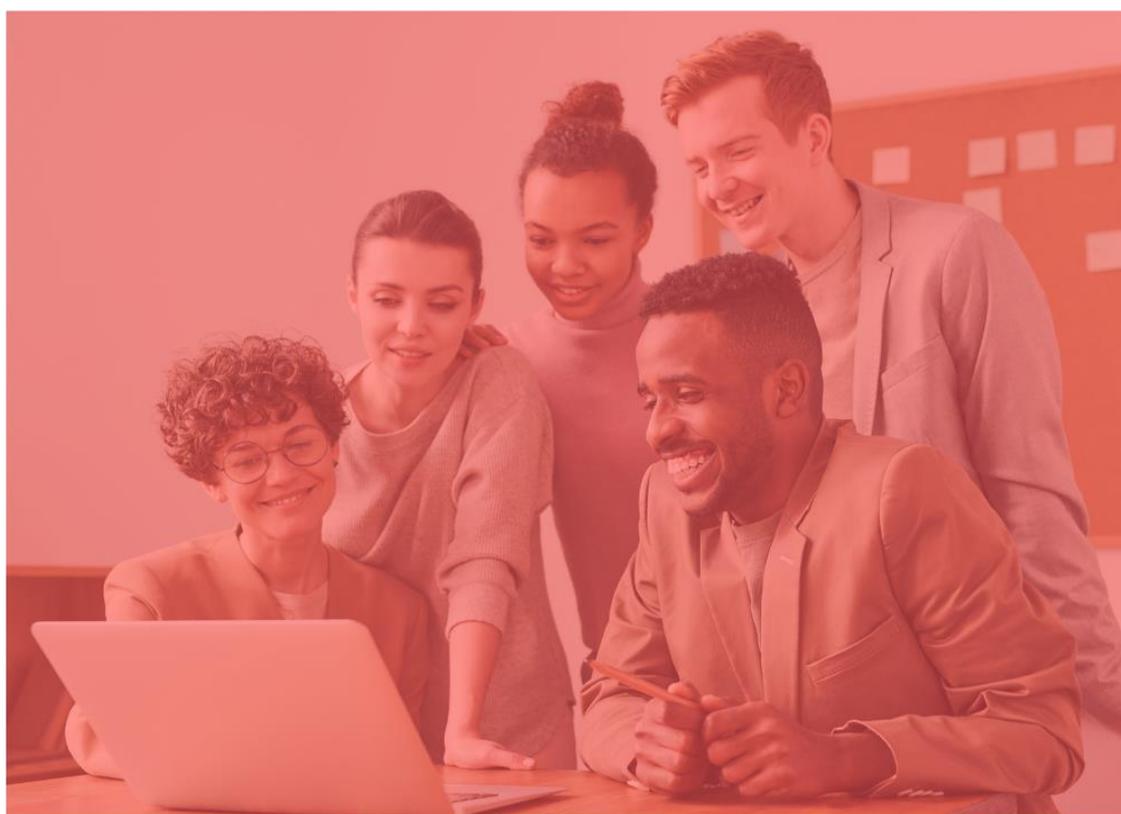
Existe una variedad de herramientas digitales que pueden ayudarte a administrar el comercio electrónico. En nuestra plataforma, puede conocer las herramientas más interesantes que pueden apoyarlo. Para obtener más información, haga clic en:

- Xcart
- Shopify
- Ecwid
- Gumroad
- Zentail
- eBay
- Etsy
- Amazon
- AliExpress
- Bonanza

Insignias de entrenamiento

Las herramientas más relevantes dentro de esta área son:

- Shopify
- Zentail
- eBay
- Amazon



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerario de formación 5: Plan de negocio y análisis

¿Qué es Business Plan and Analytics?

Business Plan and Analytics es un área relacionada con habilidades como redes comerciales y análisis de datos. La planificación empresarial es necesaria para mantener las metas y los objetivos en el buen camino. La planificación comercial exitosa requiere mucho más que escribir un conjunto de ideas y aspirar a llevarlas a cabo. Según la Administración de Pequeñas Empresas, la planificación comercial "lo guía a través de varias fases de su negocio". Una parte importante de la planificación y el análisis de negocios es analizar cuidadosamente la dirección en la que se dirige su empresa y medir su potencial para lograr los objetivos de la empresa. La organización es la parte más importante de un plan de negocios.

La analítica es el proceso de descubrir, interpretar y comunicar patrones significativos en los datos. Analytics ayuda a ver información y datos significativos que de otro modo no podríamos detectar. El análisis empresarial se centra en el uso de conocimientos derivados de los datos para tomar decisiones más informadas que ayudarán a las organizaciones a aumentar las ventas, reducir los costos y realizar otras mejoras comerciales.

¿Por qué es importante para los empresarios y las empresas?

Brinda a los empresarios y propietarios de negocios la capacidad de establecer sus objetivos y realizar un seguimiento de su progreso a medida que su negocio comienza a crecer. Debe ser lo primero que se debe hacer al iniciar un negocio; es importante para compartir la visión de su negocio con las partes interesadas y otros organismos relevantes. Business Plan and Analytics puede ayudarlo con decisiones críticas, solucionar problemas y evitar grandes errores, probar la viabilidad del negocio, establecer mejores objetivos y puntos de referencia y comunicarlos, proporcionar una guía para los proveedores de servicios, asegurar el financiamiento, comprender mejor el panorama más amplio y reducir el riesgo.

¿Quieres aprender más sobre el concepto detrás?

Hay muchos cursos gratuitos sobre Business Plan and Analytics. Para saber más, te recomendamos consultar:

Título del curso	Objetivo	Autor	Enlace
Young Entrepreneurs Training	Este curso abierto y gratuito contiene módulos de formación para jóvenes emprendedores. Puedes aprender entre otros sobre modelos de negocio.	Young Entrepreneurs Teaching Initiative - Erasmus+ project	http://www.yetierasmus.eu/course/young-entrepreneurs/lessons/business-proposal/
BLUES (the Blended-Learning International Entrepreneurship Skills Programme)	En el tercer módulo de este curso, puede aprender sobre análisis de negocios y gestión estratégica.	The Blues Erasmus Project	https://eblues.eu/module-3-business-analysis-and-strategic-management/

Business plan free course - write a business plan like a professional	Para aprender a escribir su plan de negocios de la mejor manera: por qué es necesario escribir un plan de negocios; cómo escribirlo; negocios y productos parte del plan de negocios; etc.	Microsoft	https://www.microsoft.com/en-us/p/business-plan-free-course-write-a-business-plan-like-a-professional/9nxk99mw6tns?activetab=pivot:overviewtab
How to Design a Successful Business Model	En este curso de administración y negocios, aprenderá los pasos clave a seguir para diseñar o innovar su propio modelo de negocio.	DelftX	https://www.edx.org/course/how-to-design-a-successful-business-model
Business Planning Course	Este curso se divide en diferentes lecciones. Su objetivo es enseñar sobre previsión de gastos, ventas, pérdidas y ganancias proyectadas, balance general proyectado y cómo redactar un plan de negocios.	Bookkeeping Master	https://www.freebookkeepingaccounting.com/free-business-plan

¿Cómo pueden ayudarte las herramientas digitales en Business Plan and Analytics?

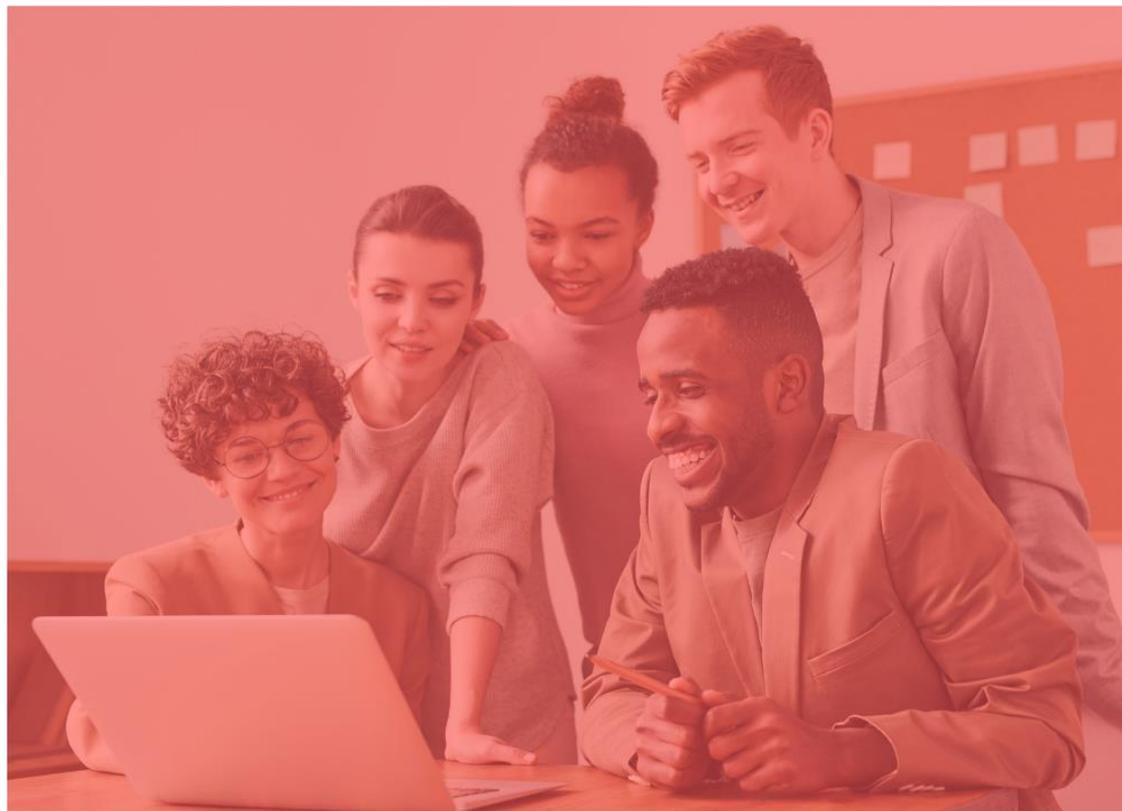
Hay una variedad de herramientas digitales que pueden ayudarlo a administrar Business Plan and Analytics. En nuestra plataforma, puede conocer las herramientas más interesantes que pueden apoyarlo. Para obtener más información, haga clic en:

- LinkedIn;
- Hootsuite;
- Google My Business;
- Tableau;
- Enloop;
- Splunk;
- LivePlan;
- Apache Superset;
- Qlik Sense.

Insignias de entrenamiento

Las herramientas más relevantes dentro de esta área son:

- Apache Superset;
- Enloop;
- Hootsuite;
- LinkedIn;
- Splunk.



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerario de formación 6: Gestión de proyectos

¿Qué es la gestión de proyectos?

La gestión de proyectos es el proceso que guía el trabajo de un equipo para lograr todos los objetivos del proyecto dentro de parámetros específicos. También se puede definir como el marco que lleva a su equipo al éxito. El uso de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas específicas para entregar algo de valor a las personas también es una de las características de la gestión de proyectos, que también involucra la documentación, la planificación, el seguimiento y la comunicación del proyecto. No importa cuál sea la industria, cada proyecto necesita un plan que describa cómo comenzarán, se construirán y se completarán las cosas. Todo lo anterior viene con el objetivo de entregar con éxito el proyecto dentro de la limitación de tiempo, alcance y presupuesto.

¿Por qué es importante para los empresarios y las empresas?

La gestión de proyectos es importante porque proporciona la motivación, el liderazgo y la eliminación de obstáculos que ayudan a los equipos a aumentar los ingresos y alcanzar los objetivos de la empresa. Al priorizar el uso de métodos efectivos de gestión de proyectos, las organizaciones pueden mejorar de manera proactiva sus flujos de trabajo para evitar errores. Las habilidades básicas de gestión de proyectos podrían ayudar a los empresarios y las empresas a incluir la definición de objetivos, el establecimiento de estrategias, la elaboración de un plan, la descripción de acciones y luego la priorización y el seguimiento de las acciones hasta su finalización. Finalmente, ayuda a las organizaciones a obtener el máximo rendimiento utilizando los recursos mínimos.

¿Quieres aprender más sobre el concepto detrás?

Hay muchos cursos gratuitos sobre gestión de proyectos. Para saber más, te recomendamos consultar:

Título del curso	Objetivo	Autor	Enlace
Project Management Principles and Practices Specialization	Esta serie de cursos intensivos y prácticos le brinda las habilidades para garantizar que sus proyectos se completen a tiempo y dentro del presupuesto mientras le brinda el producto que espera.	Coursera. - offered by the University of California, Irvine	https://www.coursera.org/specializations/project-management
Project Management	Puede usar plantillas para administrar toda la información de su proyecto, realizar un seguimiento de las tareas y los presupuestos, y actualizar a las partes interesadas.	Stepan Pachikov is the founder of Evernote	https://evernote.com/ https://evernote.com/templates?category=project-management
Module 3. Business analysis and Strategic Management	1. Evaluación de mercado y desarrollo de clientes: técnicas principales 2. Puesta en marcha ajustada. Esquema de modelo de negocios 3. Gestión del ciclo de vida de la iniciativa emprendedora: principales técnicas	Erasmus +	https://eblues.eu/module-3-business-analysis-and-strategic-management/

AdminProject	Este software es específico para la gestión de proyectos financiados por la UE	Gemma Brown is the business owner of adminproject.	https://www.adminproject.eu/
--------------	--	--	---

¿Cómo pueden ayudarte las herramientas digitales en la Gestión de Proyectos?

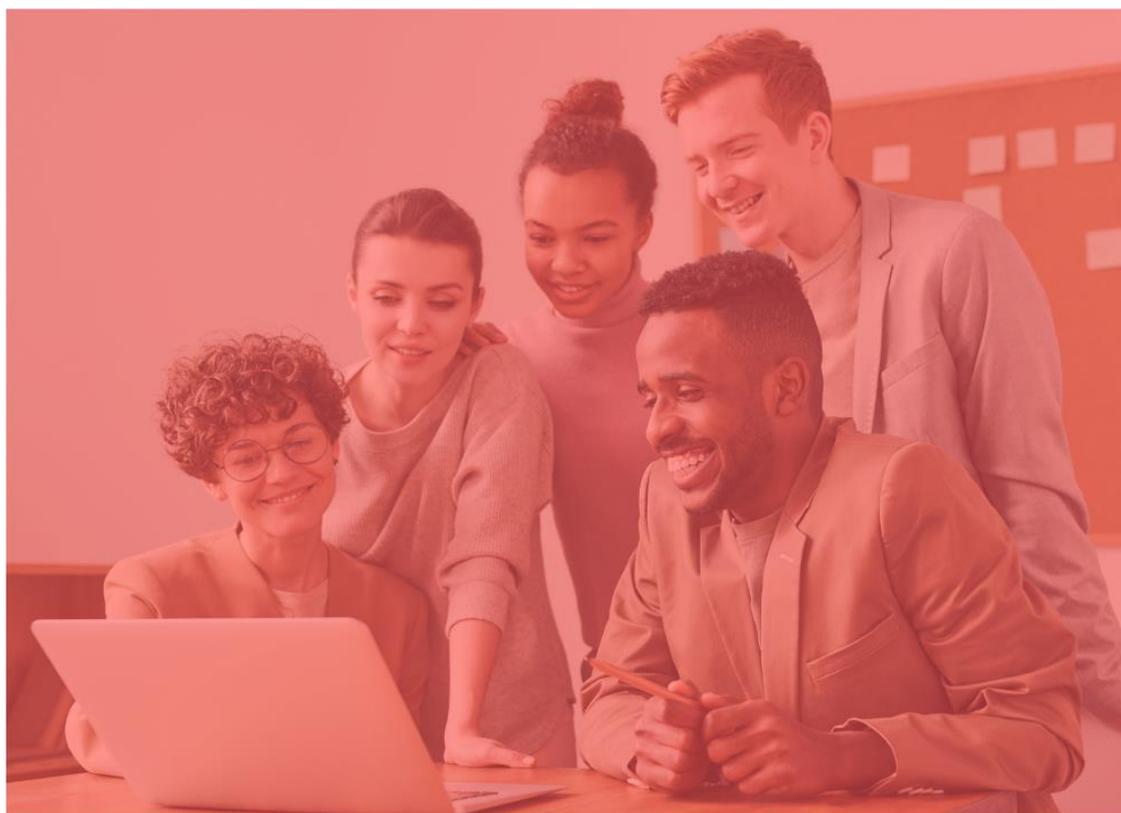
Existe una variedad de herramientas digitales que pueden ayudarte a gestionar la Gestión de Proyectos. En nuestra plataforma, puede conocer las herramientas más interesantes que pueden apoyarlo. Para obtener más información, haga clic en:

- Trello
- Monday
- nTask
- ClickUp
- Asana

Insignias de entrenamiento

Las herramientas más relevantes dentro de esta área son:

- Trello
- Monday



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerario formativo 7: Facturación, contabilidad y nómina

¿Qué es facturación, contabilidad y nómina?

Hay términos básicos relacionados con las finanzas que son relevantes a la hora de llevar a cabo un negocio.

- *Unfacturaes* un documento comercial fechado y sellado que analiza y registra la transacción entre un comprador y un vendedor. Los tipos de facturas pueden incluir un recibo en papel, facturas de venta o un registro electrónico en línea.
- *Contabilidades* el proceso de registrar la transacción financiera relacionada con un negocio. El proceso de contabilidad implica resumir, analizar y reportar estas transacciones a las agencias de recaudación de impuestos. Los estados financieros utilizados en contabilidad son un resumen de las transacciones financieras durante un período contable que resume las actividades, la posición financiera y los flujos de efectivo de una empresa.
- Una empresa debe pagar a sus empleados por un período determinado una cantidad que se llama *nómina de sueldos*. Suele ser administrado por el departamento de contabilidad de una empresa.

¿Por qué es importante para los empresarios y las empresas?

No todos los propietarios de pequeñas empresas tienen el conocimiento o el tiempo para manejar correctamente los requisitos de facturación y contabilidad de la empresa, aunque son muy importantes. Elegir el software de contabilidad adecuado es un paso importante para cualquier empresa que pueda brindarles muchas opciones rentables y fáciles de usar. A pesar del estado actual de la economía, ninguna empresa puede sobrevivir mucho tiempo sin monitorear cada gasto y fijar el precio de cada producto. Los dueños de negocios necesitan una aplicación de contabilidad confiable que les permita descargar transacciones y equilibrar sus cuentas. En general, los dueños de negocios deben poder enviar facturas y recibir pagos, todo en una plataforma de software fácil de usar.

¿Quieres aprender más sobre el concepto detrás?

Hay muchos cursos gratuitos sobre facturación, contabilidad y nómina. Para saber más, te recomendamos consultar:

Título del curso	Objetivo	Autor	Enlace
Free Accounting lessons	El objetivo de este curso es introducir a la contabilidad de gestión y repasar el sistema de cruce de promedios móviles en la cuenta a través de dos videos de 7 minutos.	Udemy business	https://www.udemy.com/topic/accounting/free/
Learn Accounting for Free - Financial Topics	Aprende gratis de Fundamentos de Contabilidad, teneduría de libros, contabilidad	Harold Averkamp author of Accounting Coach	https://www.accountingcoach.com/

	financiera y de nómina a través de tutoriales, cuestionarios y teoría		
Introduction to Finance and Accounting Specialization	Puedes aprender lo básico	University of Pennsylvania	https://www.coursera.org/specializations/finance-accounting#instructors

¿Cómo pueden ayudarte las herramientas digitales en Facturación, Contabilidad y Nómina?

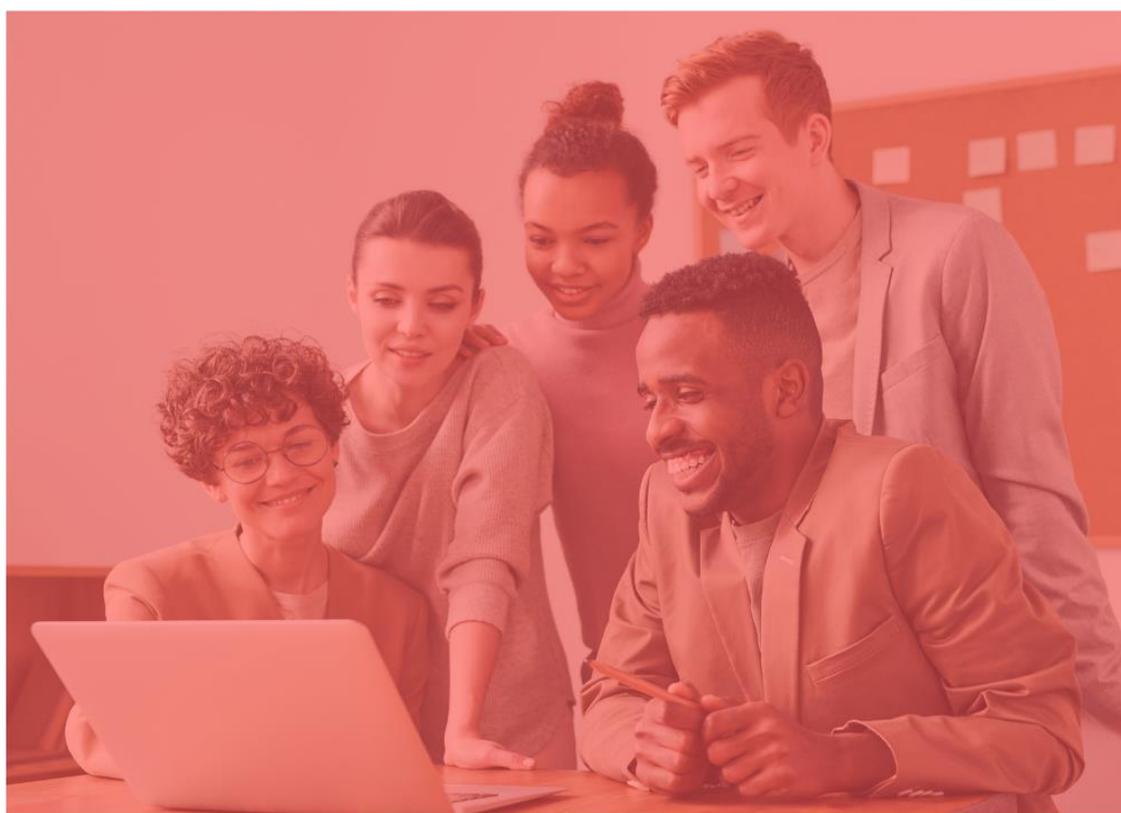
Existe una variedad de herramientas digitales que pueden ayudarte a administrar ifacturación, contabilidad y nómina. En nuestra plataforma, puede conocer las herramientas más interesantes que pueden apoyarlo. Para obtener más información, haga clic en:

- Stripe
- Waveapps
- Factorial
- SAGE

Insignias de entrenamiento

Las herramientas más relevantes dentro de esta área son:

- SAGE
- Waveapps



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerario de formación 8: Branding

¿Qué es la marca?

Branding es el proceso de definición, construcción y gestión de una marca. Este procedimiento se lleva a cabo mediante la gestión ordenada de la imagen e identidad corporativa, los colores comerciales utilizados, así como el tono de voz utilizado en las comunicaciones comerciales.

El objetivo del branding es gestionar el proceso de una marca para que se coloque en la mente y el corazón de los consumidores. Por eso una marca es mucho más que un logo y una identidad visual, también se define por el conjunto de sentimientos y experiencias que vive el público a partir de los productos o servicios que se le ofrecen.

¿Por qué es importante para los empresarios y las empresas?

El branding es el que conecta a la empresa con el cliente y viceversa. Una estrategia de marca bien preparada puede ayudar a los emprendedores a:

- Promover el reconocimiento de su empresa y dar a conocer a sus clientes
- Ayudar a destacarse de los competidores.
- Muestra a los clientes sobre el ADN comercial, los valores y el propósito.
- Ayude a sus clientes a saber qué esperar de su negocio
- Motivar y orientar al personal.

Si no trabajas en la marca, será difícil conectar con los clientes y retenerlos. De la misma forma, te será difícil diferenciarte de otros que hacen lo mismo que tú.

¿Quieres aprender más sobre el concepto detrás?

Hay muchos cursos gratuitos sobre marca. Para saber más, te recomendamos consultar:

Título del curso	Objetivo	Autor	Enlace
Branding the creative journey	Entiende qué es una marca y cómo puedes construir una exitosa.	Maria Eizaguirre Diéguez	https://es.coursera.org/learn/brand-identity-strategy?specialization=branding-the-creative-journey
Branding foundations	Aprenda a definir sus valores fundamentales, vincularlos a su marca y lanzar y comunicar la marca de manera efectiva.	Drew Boyd	https://www.linkedin.com/learning/branding-foundations-2

¿Cómo pueden ayudarte las herramientas digitales en el branding?

Hay una variedad de herramientas digitales que pueden ayudarte a administrar su marca. En nuestra plataforma, puede conocer las herramientas más interesantes que pueden ayudarte. Para obtener más información, haga clic en:

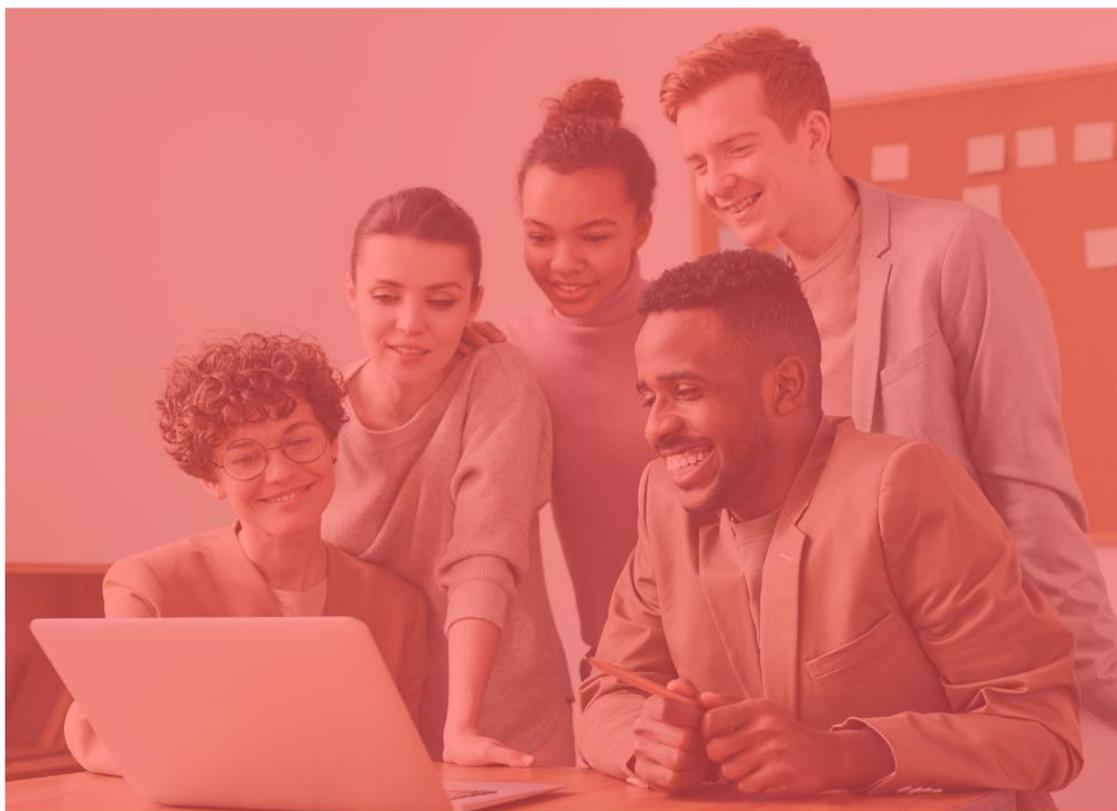
- Canva
- Illustrator
- Photoshop

- Grammarly

Insignias de entrenamiento

Las herramientas más relevantes dentro de esta área son:

- Canva
- Miro



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Itinerario formativo 9: Comunicación y marketing

¿Qué es la comunicación y el marketing?

El marketing y la comunicación son dos disciplinas que se complementan y ambas son necesarias para hacer crecer tu negocio.

El marketing es la disciplina que se ocupa de la relación de tu empresa con tu público o con el mercado y tiene un objetivo final muy claro: vender más. Por ello, el marketing se centra en estrategias que giran en torno al producto, cómo se distribuye, su precio y cómo se promociona.

A diferencia del marketing, el principal objetivo de la comunicación es conectar con tu audiencia: contar quién eres, qué ofreces y qué puedes hacer por el cliente.

Recuerda que las estrategias de marketing siempre necesitan comunicación para llevarse a cabo porque en todas ellas necesitan comunicar ideas, valores...

¿Por qué es importante para los emprendedores y las empresas?

Cuando estás estudiando tu mercado o potencial de ventas y planeando acciones para vender tu producto, ya estás haciendo marketing. Partiendo de esto, es sencillo responder por qué es importante realizar acciones de marketing para un emprendedor. De hecho, pensar en tu producto y en cómo promocionarlo es probablemente lo primero que hagas, ya que es fundamental para tu modelo de negocio. Pero con el marketing se trabaja especialmente la relación a corto plazo con los clientes, la venta más directa. Si quieres mantener la relación, debes ser consecuente con la forma en la que te comunicas con el cliente. Cuida el tono, sé coherente con los valores de la empresa... si no lo haces difícilmente el negocio prosperará.

¿Quieres aprender más sobre el concepto detrás?

Hay un montón de cursos gratuitos sobre comunicación y marketing. Para saber más, te recomendamos consultar:

Título del curso	Objetivo	Autor	Enlace
Marketing Digitally for Entrepreneurs	Este curso te enseñará lo que necesitas saber sobre marketing digital para convertirte en un emprendedor exitoso.	Marketing Digitally Erasmus Project	https://learning.marketingdigitally.net/
Community Manager	Este curso puede enseñarle aspectos clave del marketing en línea y el comercio electrónico (marketing digital, herramientas de marketing, etc.)	e-Comma Erasmus Project	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/3df9db3b-2f7e-4ba9-ab75-be6e967be238/Community_Manager_TM01_Digital_Marketing_Tools_en_presentation.pdf http://www.e-comma.eu/resources.html#!acc=community-manager/accid=17584
Fundamentals of digital marketing	Aprenda los fundamentos del marketing digital y ayude a hacer crecer su negocio o carrera.	Google Activate in collaboration with the Open University and IAB	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/digital-marketing

Promote a business with online advertising	Descubra las herramientas en línea que puede utilizar para promocionar un negocio en línea, crear su estrategia de marketing y atraer a los clientes adecuados.	Google Actívate	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/promote-business-online
Creating a communication strategy	descubra formas de identificar a su audiencia, cree una estrategia de comunicación, mida sus resultados y ajústese a los comentarios	LinkedIn Learning	https://www.linkedin.com/learning/creating-a-communications-strategy

¿Cómo pueden ayudarte las herramientas digitales en comunicación y marketing?

Hay una variedad de herramientas digitales que pueden ayudarte a gestionar la comunicación y el marketing. En nuestra plataforma, puede conocer las herramientas más interesantes que pueden ayudarlo. Para obtener más información, haga clic en:

- Mailchimp
- Buffer
- Google trends
- Medium

Insignias de entrenamiento

Las herramientas más relevantes dentro de esta área son:

- Mailchimp
- Buffer
- Google trends