



Iniciativa Desafío Emprendimiento Juvenil

Objetivos

- Fomentar el desarrollo de competencias emprendedoras entre las personas jóvenes
- Mejorar los niveles de autoempleo e iniciativa empresarial entre los jóvenes, incluyendo las distintas formas de emprendimiento en el marco de la economía social
- Eliminar las barreras que dificultan o impiden la transformación de las ideas emprendedoras de la población juvenil en proyectos concretos
- Fomentar el espíritu emprendedor y la cultura emprendedora entre las personas jóvenes

¿A quién va dirigida?

- Los destinatarios del Programa serán aquellos **jóvenes entre 18 y menos de 30 años** en situación de desempleo e inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil.
- Serán jóvenes **desempleados** que tengan gran motivación y compromiso con el programa: personas que tengan ganas de mejorar sus capacidades y habilidades para poner en marcha su propio proyecto empresarial
- El número máximo de beneficiarios será de 150.

Descripción del Itinerario de emprendimiento

El itinerario de emprendimiento BIG DREAM Castilla-La Mancha comprende **dos acciones** diferenciadas. El alumno participará en una formación on-line con contenidos muy visuales y didácticos. Posteriormente profundizará en las áreas temáticas de dicha formación incorporándose a un programa de tutorías personalizadas que afianzarán los conocimientos aportados en la formación y le permitirán desarrollar su modelo de negocio..



Participantes en la actividad formativa

- Podrán ser beneficiarios
- o Jóvenes inscritos en el sistema nacional de garantía juvenil
<http://www.empleo.gob.es/es/garantiajuvenil/accesoJovenes.html>
- Residentes en la CCAA de Castilla-La Mancha
- Hagan su inscripción en la web de la Fundación EOI www.eoi.es
- Ser aceptado en el programa.

El límite de beneficiarios para la formación se establece en 150 participantes, siendo la selección de los mismos por orden de inscripción

Metodología

PROGRAMA ON LINE:

- Está organizado en cuatro módulos en los que los alumnos podrán visualizar vídeos, estudiar el material complementario aportado por los profesores y comunicarse con el resto de participantes, si lo desean, a través de un foro on line.
- Los contenidos audiovisuales son vídeos grabados por los profesores expertos en cada materia y cada vídeo cuenta con material complementario.
- Cada video tiene una duración de entre 4 y 9 minutos de visionado.
- El total de visionado supera la hora de duración

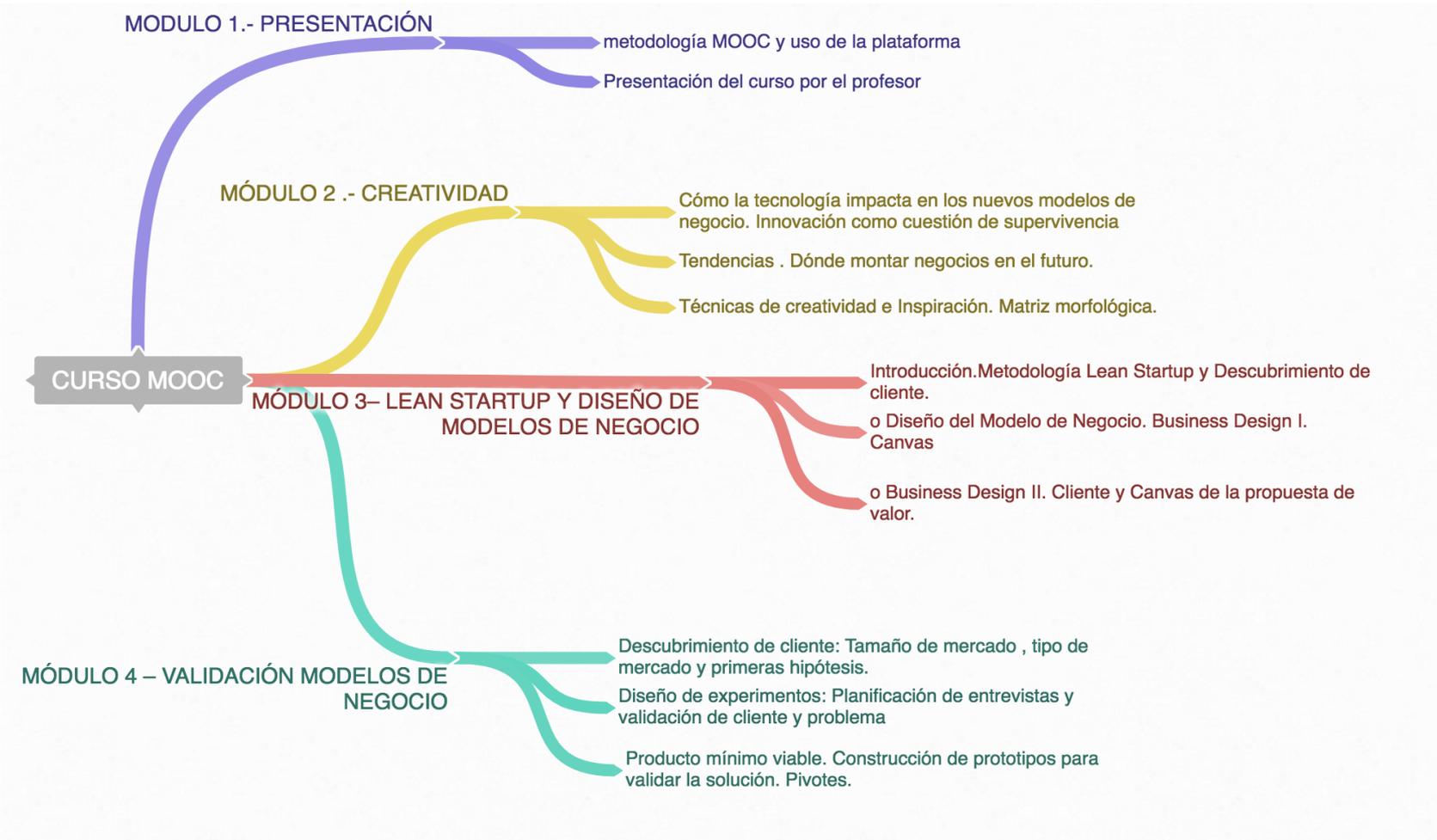
FORMACIÓN PRESENCIAL - TUTORIAS:

- El programa de tutorías personalizadas consta de **20 horas presenciales** con **profesores expertos** cuya metodología será el aprendizaje continuo a través de contenidos prácticos adaptados a cada alumno.

Dedicación aproximada del alumno:

MOOC – Formación on-line: 10 horas	
Visualización comprensiva de los contenidos audiovisuales	3 horas
Estudio de la documentación complementaria	5 horas
Comunicación a través del foro y autoevaluación final del curso	2 horas
PROGRAMA DE TUTORÍAS: 40 horas	
Tutorías presenciales individualizadas	20 horas
Trabajo desarrollado por el alumno	20 horas

Esquema del MOOC – Formación on-line



Esquema de tutorías individualizadas

- BLOQUE 1: creatividad e innovación, claves para la generación de ideas en un entorno de incertidumbre.
 - ¿Dónde estamos? ¿Te atreves?: nuevos Tiempos, nuevos Modelos de Negocios
 - Design Thinking: una valiosa herramienta para dar soluciones creativas a problemas reales. Y toda una filosofía de vida...
 - Ser emprendedor es UNA ACTITUD: descubriendo al emprendedor que hay en mí.
 - El aprendizaje del error como base para el aprendizaje de los Pensadores de Diseño
 - Definición Caso Práctico a Desarrollar

Esquema de tutorías individualizadas

- BLOQUE 2: “de la idea a la acción. Un primer paso para hacerlo realidad”.
Duración:
 - Investigación del Entorno: busquemos nuestra oportunidad
 - Aprendemos a utilizar una valiosa herramienta: DAFO. Midiendo nuestras posibilidades
 - Vamos a diferenciarnos: sobre la Propuesta de Valor
 - Tu producto no es tu producto, tu producto es tu Modelo de Negocios: introducción al CANVAS.
- BLOQUE 3: “de la acción a la validación. Nos ponemos en la piel de nuestro cliente”. “Descubriendo a mi cliente”
 - Mapa de Empatía por segmentos.
 - Lienzo de la Propuesta de Valor

Esquema de tutorías individualizadas

- BLOQUE 4: validamos mis hipótesis de problema. ¿Satisfago una necesidad?
¿Resuelvo un problema?
 - ¿Mi idea de negocio, resuelve un problema?
 - ¿Qué es un Early Adopter?
 - Hipótesis de Problema. Hipótesis críticas.
 - ¿Cómo hago una entrevista para validar mis hipótesis de problema?
 - Tras lo aprendido, reajusto mi Modelo de Negocios (CANVAS)
- BLOQUE 5: validamos mis hipótesis de solución. ¿Les interesa, y además están dispuestos a pagar por ello?
 - El Mínimo Producto Viable (MVP)
 - Validación y ajustes Problema-solución
 - Encaje Producto- Mercado
 - Algunas Métricas
 - Tras lo aprendido, reajusto mi Modelo de Negocios (CANVAS)

Esquema de tutorías individualizadas

- BLOQUE 6: estrategias para acercarme a mi cliente.
 - ¿Cuál es mi posicionamiento? Lean Marketing.
 - Identifico los caminos que me llevan a mi cliente. Canales que voy a utilizar. Validación
 - Cómo me relaciono con mi cliente. ¿Qué espera de mí?
 - La importancia de la fidelización. Estoy desarrollando un proyecto de futuro.
- BLOQUE 7: “mis primeros números”.
 - Modelo de ingresos y gastos: si no es rentable, escalable, no será el negocio que busco con mi modelo
 - Fuentes de ingresos. ¿Somos Pensadores de Diseño o no?
 - Diseño mi estrategia de precios.
- BLOQUE 8. “Habilidades del emprendedor”.
 - Gestión del fracaso, resiliencia, habilidades de comunicación y de presentación, marca personal, networking, asunción de riesgos y responsabilidad, CANVAS personal, elevator pitch.