



Diplomado Tech

HUSTLER'S ACADEMY

Diplomado Tech

Objetivo general

Desarrollar competencias fundamentales y brindar herramientas de desarrollo de negocios teórico-prácticas indispensables para que un emprendedor pueda crear, conducir, fundear y escalar su start-up en el mercado mexicano e internacional.

Objetivos específicos

MVP

Los participantes aplicarán las metodologías aprendidas en los primeros 4 módulos para ajustar su propuesta a las necesidades de su público y materializar su idea construyendo un producto mínimo viable (MVP) con el cual salir al mercado.

Prueba de Mercado

Los participantes pondrán a prueba su idea de negocio, ya sea para validarlo o pivotarlo. Obteniendo retroalimentación sobre el Product/Market Fit de su proyecto, reunirán observaciones y juzgarán el interés de los consumidores potenciales en sus productos; comprendiendo qué tan sólida es su oferta y en qué grado su producto satisface las demandas del mercado.

Gestión de Negocio

Los participantes conocerán herramientas de administración que los apoyarán en la conducción, fondeo y escalamiento de su proyecto tecnológico. Desarrollarán toda la fundamentación necesaria para su *pitch deck* con el objetivo de presentar su proyecto con aliados estratégicos e inversionistas.

¿A quién va dirigido?

Jóvenes profesionistas que deseen crear una Start-Up de base tecnológica y personas que desempeñen roles estratégicos en organizaciones promotoras de emprendimiento.

Beneficios

El programa está diseñado para cubrir la brecha existente entre la incubación y la aceleración: tomamos emprendedores que ya tienen una idea de negocios e incluso MVP, les dotamos de las herramientas necesarias de diseño de producto y marketing para que puedan efectuar eficazmente una prueba de mercado (Go to Market Weekend) con la que obtengan la retroalimentación necesaria para ajustar su oferta a las necesidades de sus clientes y, en caso de ser necesario, pivotar; posteriormente se les proporcionan las herramientas útiles para manejar el crecimiento de sus empresas con el fin de prepararse para buscar inversión en el corto y mediano plazo; apoyando este objetivo organizamos un evento en el cual

nuestros egresados tienen la oportunidad de pitchar sus proyectos antes nuestros aliados (aceleradoras) sin promesa de inversión.

Programa

Nuestro programa de 8 semanas consiste en 10 módulos y 5 talleres impartidos de lunes a viernes en un horario de 6:30 a 9:30 pm, más 3 eventos especiales realizados en sábado.

Introducción: Pitching & Canvas

12 y 13 de Junio

Una breve presentación del programa, para dar paso a una sesión de Pitching entre los estudiantes para continuamos con la elaboración de los Business Canvas de cada proyecto; afianzando así partes que podrían no estar claras para los emprendedores

Módulo 1: Design Thinking

13, 14, 15 y 19 de Junio

Una introducción teórico-práctica en las bases metodológicas del Design Thinking con el objetivo de ajustar el diseño de los emprendedores ajusten sus productos a su público objetivo e identifiquen áreas de oportunidad en esta área.

Taller 1: User Experience

20 y 21 de Junio

Taller enfocado en dar a conocer los principios de la experiencia del usuario, aplicados mayormente en interfaces web y móviles, así como las herramientas y procedimientos útiles para mejorar la usabilidad de sus productos.

Módulo 2: Modelo de Negocios

22 y 23 de Junio

Módulo cuyo objetivo es compartir con los alumnos las técnicas utilizadas para abstraer y modelar su idea de negocio, estructurándola de forma tal que sean capaces de elaborar la planeación pertinente para lanzarla al mercado

Módulo 3: Desarrollo de Productos

26, 27, 28, 29 y 30 de Junio

Programación para no programadores: Elementos esenciales de HTML y CCS necesarios para construir una landing page y para ejecutar correctamente las técnicas de marketing digital a impartirse en el módulo correspondiente. También se incluye una introducción al manejo de equipos de IT.

Taller 2: SCRUM

3 de Julio

Taller de iniciación a las metodologías ágiles de desarrollo de software, con énfasis en SCRUM, se explican los detalles humanos que hacen desafiante la implementación de una práctica en teoría sencilla, así como el valor y ventajas aporta su uso.

Módulo 4: Marketing

4, 5, 6 y 7 de Julio

Principios elementales del marketing digital, una explicación de la importancia que tiene el poder medir el impacto de cada campaña realizada en medios digitales, así como un compendio de diversas técnicas y tips que permitan a los estudiantes posicionar sus negocios y generar ventas, este módulo proporciona las bases para ejecutar una prueba de mercado en el Go to Market Weekend.

Módulo 5: Growth Hacking

10, 11 y 12 de Julio

Conceptos, tácticas y estrategias básicas de la disciplina usadas para empujar el crecimiento de nuevos productos y expandir su base de usuarios (viralización) aprovechando las oportunidades que los medios digitales nos ofrecen

Taller 3: Go to Market Workshop

13 de Julio

Estrategias de lanzamiento al Mercado, exposición de casos de éxito y preparación para el Go to Market Weekend

Módulo 6: Ventas y Dirección Comercial

14, 17, 18 y 19 de Julio

Métodos, herramientas y mejores prácticas para el establecimiento y ejecución de una exitosa estrategia comercial con objetivos claros, un efectivo seguimiento de los ciclos de venta y el manejo de fuerzas de venta.

Módulo 7: Management

20, 21, 24 y 25 de Julio

Introducción a la gestión de los activos humanos de la empresa: procesos de selección y contratación, establecimiento de equipos de alto rendimiento, y creación de una cultura laboral que potencie las posibilidades de la start-up estudiantes.

Módulo 8: Finanzas

26 y 27 de Julio

Partiendo del análisis financiero se compartirán en forma teórico-práctica las estrategias de la administración de recursos financieros, estructuración de capital, detección de problemas y toma de decisiones desde el punto de vista financiero, todo con la intención de no poner en riesgo la sustentabilidad financiera del proyecto

Módulo 9: Valuación de empresas

28 y 31 de Julio

Exposición de diferentes métodos de valuación de empresas utilizados por fondos de inversión, estrategias para la búsqueda y obtención de capital, tipos de financiamiento y estrategias de salida útiles para el emprendedor.

Taller 4: KPI's para Start-ups

1 de Agosto

Introducción al Performance Management y su aplicación en start-ups con el fin de obtener conocimiento tanto del desempeño operativo y financiero de la empresa, como de su progreso en cuanto a aprendizaje y ajuste al mercado (Product Market-Fit)

Taller 5: Impuestos y Seguro Social

2 de Agosto

El ABC de los impuestos, seguridad social y demás obligaciones frente al estado, expresado con un enfoque totalmente práctico, y orientado a solventar las lagunas que los emprendedores novatos suelen tener en este tema.

Módulo 10: Básicos Legales

3 y 4 de Agosto

Estrategias en cuanto a la constitución de la empresa, gobierno corporativo, elaboración de contratos, privacidad de datos y propiedad intelectual.

Eventos

Go to Market Weekend

22 de Julio

Evento consistente en los estudiantes realizando lanzamientos de marketing para sus proyectos, la respuesta del público a este lanzamiento proporciona la información necesaria para ajustar el producto a las necesidades que el público expresa con su conducta, como resultado los alumnos pueden decidir pivotar si así lo consideran necesario.

Pivot Workshop

29 de Julio

Los alumnos que decidan pivotar podrán asistir a esta sesión especial en la que se les proporcionará apoyo personalizado con el fin de identificar y delimitar los cambios necesarios para ajustarse a mercado.

Graduación

5 de Agosto

Sencilla ceremonia de graduación al término del programa, entrega de diplomas a los alumnos que hayan concluido el diplomado satisfactoriamente

VC Day

12 de Agosto

Evento en el que se realiza una sesión de Pitching sin promesa de ante aceleradoras y fondos de inversión aliados.