



PROGRAMA DX-EXPRESS NUBLE



DX

EXPRESS

CERTIFICACIÓN 2023



DESCRIPCIÓN

DX-EXPRESS ÑUBLE es un programa para emprendedores de las 3 provincias de Ñuble, con el fin de equilibrar las oportunidades y habilidades de emprendimiento a nivel territorial, al mismo tiempo que se aplica el método DX-Express de aceleramiento de procesos de transformación digital. Utilizaremos una plataforma e-learning con cursos de digitalización y tecnología, mentorías para la creación de un plan de trabajo y finalmente un pitch.

3 JORNADAS FORMATIVAS PRESENCIALES

9 CURSOS METODOLÓGICOS

PLATAFORMA E-LEARNING

8 CURSOS TÉCNICOS

MENTORÍAS

PITCH DAY

CERTIFICACIÓN

ESTRUCTURA DX-EXPRESS

El programa DX-Express se estructura bajo los siguientes pasos:

01

DIAGNÓSTICOS INICIALES

Diagnóstico de Transformación Digital
Diagnóstico Técnico/Comercial UMANOZ

02

CURSOS METODOLÓGICOS

9 cursos de metodologías de innovación y emprendimiento.

03

CURSOS TRANSFORMACIÓN DIGITAL

8 Cursos de transformación digital.

04

MENTORÍAS

4 sesiones de mentorías personalizadas.

05

PLANES DE TRABAJO

Desarrollo de planes.

06

PITCH DAY

Evento

07

DIAGNÓSTICO EX

Diagnósticos de salida. Incluye Técnico Comercial y el de Transformación Digital.

08

CERTIFICACIÓN

Diplomado en Transformación Digital.

Emprendedoras y emprendedores de la Región del Ñuble, que cuenten con un emprendimiento y estén en búsqueda de digitalizarse u optimizar sus recursos gracias a la transformación digital.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

CURSOS PRESENCIALES

01 - METODOLOGÍA PROPOS-IT

PROPÓSITO DE VIDA
PROPÓSITO EMPRESARIAL
PROYECTO DE VIDA

El objetivo de este módulo es trabajar la metodología “Propos-It: Propósito de Vida & Propósito Empresarial”, un método creado por Origo Lab para el desarrollo de estas declaraciones. Fue creado el año 2020 y posee un libro donde se detallan los pasos a seguir. En esta jornada se trabajará con el Dodecaedro de Propos-it y una serie de herramientas y paneles para la construcción del propósito tanto personal como del emprendimiento.

02 - METODOLOGÍA KONKORD

TRABAJO COLABORATIVO

Konkord es un método para desarrollar proyectos innovadores mediante trabajo colaborativo y cohesión de equipos, determinando 16 valores como pilares del proceso creativo y de la optimización de actividades y resultados manifestada en un panel estratégico.

03 - DESIGN THINKING

CÓMO DISEÑAR Y VALIDAR TÉCNICAMENTE UN PRODUCTO O UN SERVICIO

En este módulo conoceremos la metodología Design Thinking, la cual se ha convertido en una de las metodologías más usadas para identificar y descubrir las necesidades de las personas orientándose a la generación de soluciones. Se divide en 5 etapas, a las que se puede volver de forma iterativa. Pero por las que siempre ha de pasarse al menos una vez. Una de las características más importantes de esta herramienta es que está plenamente orientada al usuario. Por eso, los productos y servicios generados de forma adecuada a través del Design Thinking aportan valor a las personas.

04 - TALLER CANVAS

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS - PROPUESTA DE VALOR

El Modelo Canvas es una herramienta muy interesante, que se dio a conocer gracias al libro “Generación de modelos de negocio” (Business Model Generation) escrito por Alex Osterwalder e Yves Pigneur.

Con esta metodología podemos profundizar en el alma de un negocio. Este método aporta a la generación de un modelo de negocios que puede ser visualizado en un solo plano de manera sencilla y comprendiendo 9 bloques críticos para su desarrollo: Aliados Claves, Segmentos de Clientes, Canales, Estructura de Costos, Actividades Claves, Flujo de Ingresos, Relación con el Cliente, Recursos Claves y Propuesta de Valor, los que en conjunto permiten reducir la brecha de incertidumbre y conocer a fondo aspectos críticos del negocio.

CURSOS PRESENCIALES

05 - CUSTOMER DEVELOPMENT

VALIDACIÓN COMERCIAL

Lo que busca el emprendedor es evitar crear un producto que no encaje en las necesidades e intereses del cliente y, en su lugar, experimenta hasta detectar qué es lo que realmente necesitan los consumidores. De esto precisamente se trata el Customer Development, una metodología para conocer tu mercado real disminuyendo el margen de error al crear tu empresa.

06 - STORYTELLING

PITCH Y RELATOS INNOVADORES

En esta jornada conoceremos el storytelling como el arte de contar una historia. La creación y aprovechamiento de una atmósfera mágica a través del relato. En marketing esta metodología es una técnica que permite conectar a la marca con tus usuarios a través de un mensaje que se transmitirá a través de una historia con personajes y una trama.

07 - RUTTA

PITCH Y RELATOS INNOVADORES

RUTTA es una metodología, creada por Origo Lab, para el desarrollo de un pitch efectivo a la hora de levantar capital público y privado, considerando 15 bloques que conforman una presentación de alto nivel de tu proyecto social y/o de negocio.

08 - POWER PITCH METHOD

PITCH Y RELATOS INNOVADORES

Puedes tener una buena propuesta de valor pero quizás tus clientes no la entienden. Con esta metodología construirás relatos comerciales simples y potentes. Si quiere elevar exponencialmente las posibilidades de cierres de negocios, esta metodología te presenta un método breve y efectivo, un camino para mejorar la narrativa o Pitch de tus ofertas y hacer frente a distintos clientes e interlocutores.

09 - METODOLOGÍA DX-EXPRESS

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Esta metodología permite elaborar e implementar estrategias de adopción de herramientas digitales mediante planes de trabajo, los cuales en su proceso deben tener el apoyo de mentorías personalizadas y enfocadas en el desarrollo individual de la startup en materia de DX.

DX-Express apunta a la rápida implementación de la transformación digital en proyectos, empresas y startups, y que se realiza entre el mentor asignado por Origo Lab y el equipo emprendedor. Para tales fines, la metodología se sustenta en 5 dimensiones: Estado Actual v/s Estado Deseado, Plan DX-Express, Plan de Acción, Start Now y Mediciones.

CONTENIDOS MÓDULOS ASINCRÓNICOS

MARKETING Y REDES SOCIALES

PLATAFORMA E-LEARNING ASINCRÓNICO

ESTRATEGIAS DIGITALES Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS
FOCO EN EL CLIENTE DIGITAL
REDES SOCIALES EN NEGOCIOS DIGITALES
FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

Formación en materia de marketing y redes sociales, entregando estrategias y técnicas para la efectividad comunicacional y de venta.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DIGITALIZACIÓN

PLATAFORMA E-LEARNING ASINCRÓNICO

DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS
BASE DE DATOS DE CLIENTES
DX EXPRESS
MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES
BIG DATA, CIBERSEGURIDAD E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Se espera que las y los participantes accedan a conocimiento técnico para transformar digitalmente sus emprendimientos.

Una vez terminado el programa formativo cada emprendedor o emprendedora podrá trabajar de forma personalizada con uno de nuestros mentores bajo la metodología DX-EXPRESS.

RELATORES



Publicista de la Universidad de Santiago de Chile, Magíster en Desarrollo Curricular y Proyectos Educativos. Coach Neurolingüístico certificado por HCN World. Diplomado en Metodologías Ágiles, Mentor Certificado por Imagine Lab y Universidad Adolfo Ibáñez, Scrum Foundation Certificate, Scrum Master Professional Certificate.

CARO SAAVEDRA



Ingeniero Comercial y Periodista, MBA en Comunicaciones y Marketing Estratégico, Magíster en Innovación Tecnológica y Emprendimiento (MITE), Diplomado en Planificación Estratégica, Diplomado en Convivencia Escolar y Desarrollo Socioemocional, Diplomado en Gestión de Empresas. Mentor Certificado por Imagine Lab y Universidad Adolfo Ibáñez, Relator Certificado de Power Pitch Method.

SHARIF LAIBE



Profesional de la Educación. Magíster C/M Orientación Educativa y Vocacional, Pos titulada en Formulación y Gestión de Proyectos; Diplomada en Metodologías Ágiles; Diplomada en Emprendimiento Avanzado, Certificada Scrum Master Professional, Agile Coach, Kanban, Design Thinking; Certificada en Diseño Universal De Aprendizaje; Certificada en Marketing Emocional.

DAFNE PAIVA



Profesional Senior, Ingeniero Comercial con Magíster. Coach experto en equipos y profesionales para el desarrollo de competencias y cumplimiento de metas, así como en el diseño y desarrollo de capacitaciones y relatorías. Experto asesorando a emprendedores en el inicio, puesta en marcha y procesos de reinención.

DIEGO PINTO



Profesor con 10 años de experiencia en el desarrollo de emprendimientos e innovación desde entidades públicas y privadas. En la actualidad consultor de empresas y CEO de OBSLATAM, empresa que busca fomentar el emprendimiento Chileno mediante el levantamiento de capital y la internacionalización de los mismos mediante alianzas en distintos polos de emprendimiento.

ÁLVARO HIDALGO



Mentor acreditado por la red de mentoring de España y la incubadora de negocios 3iE, Magister en innovación y emprendimiento tecnológico de la Universidad Federico Santa María, facilitador de metodologías de innovación como Design Thinking, LEGO Serious Play® y Power Pitch Method®, con más de 10 años de experiencia en asesorías, mentorías, relatorías, formulación de proyectos y fortalecimiento de Startups.

ÁLVARO GÓMEZ

CERTIFICADO

Al completar con éxito este programa los participantes recibirán un certificado por haber cursado el Programa Formativo de DX-EXPRESS conducente al Diplomado de Transformación Digital.

DIPLOMA



Se otorga el presente Diploma a:

Marco Antonio Orellana González

Por haber aprobado el DIPLOMADO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL
Metodología DX-EXPRESS

Chillán, 12 de septiembre del año 2023

Carolina Saavedra Cañas
Directora Ejecutiva Origo Lab



Yuseff Sharif Laibe
Coordinador Académico IIEC



Proyecto apoyado por



DX *EXPRESS*