

5 SEMANAS

Ingredientes

Equipo-Problemática

- Equipo (Asesorado de experiencia)
- Dinámica (Learning by doing)
- Trabaja en base a lo que nos apasiona
- Busca ideas (Prototipo)
- Proyecto Real
- Un asesorado de la tecnología

Identación

- Equipo (Asesorado de experiencia)
- Dinámica (Learning by doing)
- Trabaja en base a lo que nos apasiona
- Busca ideas (Prototipo)
- Proyecto Real
- Un asesorado de la tecnología

Prototipo y Web

- Equipo (Asesorado de experiencia)
- Dinámica (Learning by doing)
- Trabaja en base a lo que nos apasiona
- Busca ideas (Prototipo)
- Proyecto Real
- Un asesorado de la tecnología

ventas y Pitching

- Equipo
- Nombre
- Nombre
- Nombre
- Nombre
- Nombre

Video presentación/Marketing

- Nombre
- Nombre
- Nombre
- Nombre
- Nombre
- Nombre

Día 1:

- Check in: Presentación
- Speed Networking
- Dinámica Diálogo: 1, 2, 3, 4...
- Perfil por valores
- Seguir Transcubos
- Nombre del equipo

- Check in: Brainstorming
- Análisis respuestas F.
- Identificar competidores
- Brainstorming soluciones
- Dinámica COD BDX
- Análisis SWOT

- Check in: Branding
- Las voces del Branding
- Análisis Branding empresas
- Nombre y Logo
- Diseño Logo
- Logo digitalizado

- Check in: Día Pitching
- Pitching profesionales
- Exercicios Pitching (15 minutos)
- Creación Presentación
- Feedback-Evaluación
- Pitching a un extraño

- Check in: Marketing
- Estrategias de Marketing Diferentes
- Marketing sin gastar 1 EUR
- Brainstorming Marketing Lens
- Calendario VIRALIZATE

Día 2:

- Check in
- Análisis Problemática: Empresas Apple, Amazon...
- Identificación problemática
- Análisis/Filtros
- Selección problemática
- Formulario/Revisión la investigación

- Check in: PY
- Charla emprendedor del tema
- Preparación de salir
- Misión, Visión y valores

- Check in: Prototipo Landing
- Diferentes formas de prototipos
- Selección de prototipo
- Diseño prototipo herramienta Figma
- Creación del prototipo

- Check in: Día Ventas
- Técnicas de persuasión
- Identificar empresas que utilizan estas técnicas
- Berlin: el/los de mayor valor

- Check in: Video Presentación
- Presentación creación videos
- Creación del video
- Presentación video

Objetivos semanales

- Tareas asignadas
- Berlin asignados
- Problemática identificada
- Formulario 1
- Aprender las problemáticas que resuelven empresas similares
- Utilizar herramientas y dinámicas

- Entender la herramienta Brainstorming
- Preparación de salir
- Medir con la experiencia propia
- Identificar y analizar competidores

- Entender la importancia del branding
- Crear su propio logo
- Nombre de proyecto
- Conocer los diferentes prototipos
- Prototipo creado
- Entender Figma

- Conocer las técnicas del pitching
- Perder la vergüenza
- Conocer las técnicas de persuasión
- Entender cuando nos más persuadimos

- Feedback Equipos
- Experiencia personal
- Dinámica 360°
- Organizada

OPCIÓN A CONCURSO

TALLERES:

- Formulario inicial para conocer perfiles (Gustos, personalidad, hobbies...)

- 30/40 mins de buscar un problema en el sector y salir a preguntar a la calle necesidades y hacer encuestas/formularios
- Brainstorming de soluciones 2h
- Brainstorming locura, sin filtros, hacer embudo (metodologías) para quedarse con 3 y que sea más fácil elegir (metodologías)
- Creación de prototipo 4h
- Empezar con el diseño (metodología), ver todos los tipos, les daremos herramientas/materiales y construir
- Experimentación con prototipo, buscar fallos y mejorarlo 2h
- coger el prototipo decidir el cliente potencial a quien enseñarle, enseñar, recibir feedback y tener una conversación para ver que cambia.
- Pitching y presentación de producto a inversores (o gente experta), posibilidad de presentarlo a un concurso 4h
- Aprender a hacer un pitch, que se lo preparen y hacer pitch delante de algún experto para recibir feedback

LEINN

- Equipos diversos
- Detectar problemas/necesidades
- Metodologías
- Prototipado
- Pitching
- feedback
- Sacrificio / Responsabilidad