



#SpeedUp
Digital 

#SpeedUp Digital

Emprende en RED



Introducción

Vivimos en una sociedad cada vez más digital donde nos comunicamos, nos informamos, tomamos decisiones y hacemos negocios a través de la RED. Todo esto hace que sea clave que un emprendedor o una empresa conozca y sepa usar de manera adecuada las herramientas online disponibles para llegar a su cliente.

#SpeedUp Emprende en digital es un programa de formación donde a lo largo de 8 semanas los asistentes aprenderán, de la mano de expertos en el sector (Bloggers, Youtubers, expertos en marketing digital...), las estrategias clave para poner en marcha o consolidar su modelo de negocio en medios digitales.

Y no sólo aprenderán a cómo hacerlo, si no que ese conocimiento lo tendrán que aplicar para desarrollar su propio proyecto (canal YouTube, cuenta Instagram, vídeo, foto...) y participarán en un concurso que consistirá en realizar una campaña de marketing online de una empresa ya existente.

Objetivos

- 1) Capacitar a veinticinco profesionales, emprendedores y empresas, para que diseñen un lienzo de negocio que responda a la inquietud de su negocio y sea monetizable
- 2) Fomentar la creación de empresas capaces de realizar acciones promocionales eficaces en las redes sociales de marcas, productos y servicios murcianos.
- 3) Difundir los nuevos modelos del marketing 3.0 entre las empresas murcianas.
- 4) Buscar sinergias entre profesionales murcianos relacionados con el marketing digital y las redes sociales.

A quién va dirigido

Empresas y autónomos de menos de 3 años de antigüedad que deseen incorporar o mejorar el uso de las redes sociales como canal para desarrollar su estrategia de marketing.

Jóvenes emprendedores, mayores de 18 años, que quieran desarrollar actividades relacionadas con el marketing en redes sociales.

Número y de participantes

25 participantes que dispongan de unos recursos mínimos, capacidad tecnológica e implicación para asistir a la formación. Dentro de los criterios de selección se tendrá en



cuenta la idoneidad del perfil para llevar a cabo una actividad profesional en una empresa en el ámbito del marketing social.

Se valorará positivamente:

- Innovación de la idea de negocio
- Perfil de asistente (capacidad tecnológica, experiencia profesional...)
- Motivación e implicación en el programa

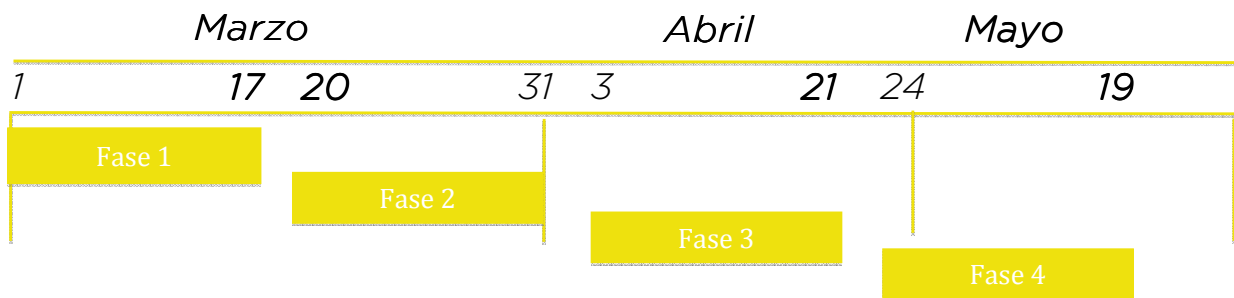
Programa

El programa se divide en tres fases:

- 1) **Formación:** a lo largo de dos semanas los asistentes recibirán formación con la finalidad de por un lado determinar cual tiene que ser su estrategia online y por otro aprender las técnicas para llevarla a cabo.
- 2) **Mentoring:** una vez pasada la fase de formación, los asistentes apoyados por mentores, desarrollaran su propio proyecto/prototipo (blog, canal de instagram, youtube,...).
- 3) **Concurso:** para finalizar el programa cada participante tendrá que realizar una campaña para una empresa murciana que se le asigne, enlazando su lienzo de negocio y los requerimientos de la empresa.

Itinerario

- **Fase 1.** Difusión y selección de participantes
- **Fase 2.** Formación
- **Fase 3.** Mentorización
- **Fase 4.** Concurso



Contenido de la formación

Dentro de la formación que los asistentes van a recibir, podemos dividirla en dos tipos:

Formación estratégica digital

Hacia donde va el mercado, quién es mi cliente, cómo llego a mi cliente y sobretodo cómo gano dinero, son preguntas habituales que todo emprendedor o empresa se hace. A través de esta formación el asistente será capaz de resolver estas preguntas, de la mano de expertos de éxito del sector que ya lo han hecho. Al finalizar esta fase el asistente dispondrá de su propio modelo de negocio plasmado en un Lienzo Estratégico, o lo que es lo mismo cuál es el mejor camino a seguir para que su proyecto tenga éxito.

Píldoras formativas:

Tendencia y Oportunidades de negocio: charla que sirve para poner en contexto al asistente y que conozca cuales son la tendencias del sector online.

Cadena de valor: qué nos diferencia de la competencia y qué problema o necesidad solucionamos al cliente es la clave del éxito de cualquier proyecto.

Usuarios/Clientes: en esta charla aprenderemos a identificar a nuestro cliente, diferenciarlo del usuario pero también a ser capaces de convertir al usuario en cliente. Y recuerda siempre, un cliente es quien paga por tu producto o servicio.

Canales: indentificar los canales o herramientas online más idóneos para llegar a nuestro cliente es clave, pero no sólo eso además hay que conocerlos en profundidad para poder sacarles todo el partido que ofrecen.

Comunidad: a nadie se le escapa la importancia que tiene la comunidad en el negocio online, no sólo porque en la comunidad están tus clientes si no porque son socios estratégico que te pueden ayudar a lo largo de la vida de tu empresa, hablando bien de tu proyecto y por tanto aumentando tus ventas, poniendote en contacto con otras empresas...Pero tienes que tener presenten que tu Comunidad también puede afectarte negativamente.

Lienzo de negocio: ya hemos aprendido los apartados más relevantes de los modelos de negocio de emprendedores de éxito, ahora toca aplicarlos a nuestro proyecto para tener una planificación estratégica



En ningún momento se perderá de vista que la finalidad del programa es crear o ayudar a empresas a que sean viables, por lo que se hará especial hincapié siempre a cómo monetizar lo que se haga, es decir, a cómo convertir en dinero el proyecto.

Formación técnica en redes sociales

Una vez que tenemos claro cual es nuestra estrategia para llevar a cabo nuestro modelo de negocio, entramos en la formación técnica, donde el asistente aprenderá el manejo de los equipos necesarios para que sean capaces de dar una imagen profesional.

Píldoras formativas:

Blog y web para influencers: es importante qué es lo que queremos contar pero posiblemente sea más importante cómo contarlo, qué lenguaje utilizar.

Manejo básico de equipos de desarrollo audiovisual: charla donde se enseñará a usar los equipos que tenemos a nuestra disposición, principalmente el móvil.

Imagen y fotografía en las redes: aprenderá a editar las imágenes y fotografías para poder aprovecharlas lo máximo posible en redes.

Video y audio en las redes: aprenderá montajes de vídeo con sonido para conseguir el mayor impacto en redes.



Ponentes

Píldora: "Tendencias y Oportunidades de Negocio"

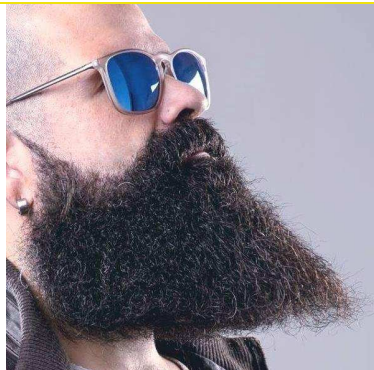


JOSE ALBERTO VERDÚ

Licenciado en Marketing y Gestión Comercial por la Escuela Superior de Marketing. Lleva más de veinte años en la dirección de Pangea e-solutions. Fundador de "Acho que bueno" la marca de patatas fritas que ha revolucionado la forma de hacer marketing de los snacks en Murcia. Su cabeza no para de crear nuevas formas de marketing en las redes sociales, hace pocos días ha colaborado en la producción y difusión del video viral de Chema Ruiz "Murcianico" con más de 30.000 reproducciones durante la primera hora de publicación.

<https://www.linkedin.com/in/jos%C3%A9-alberto-96b3b513/>

Píldora: "Cómo me diferencio de la competencia"



MIGUEL ÁNGEL CALDERAS. KALDERAS

Cómico, presentador, guionista, actor y CEO de Producciones Trovo. Calderas. Comenzó a escribir sus propios textos, aunque sin subirse a un escenario hasta que, motivado por otros cómicos como Luismi y Chema Ruiz, comenzó a hacer dobles jornadas de trabajo para dar a conocer su material en las salas de Madrid, y Barcelona.

<https://www.facebook.com/actuaciones.kalderas>

Píldora: Descubre a tu cliente usuario



LUCÍA MARTÍNEZ

Lucía, 21 años, estudiante de 4º curso del Programa de Estudios Simultáneos para la obtención del Grado en Derecho y el Grado en Administración y Dirección de empresas en la Universidad de Murcia. Trilingüe. Desde hace unos años gestiono un canal en Youtube (marvellousstyle), dedicado a la belleza, el maquillaje, y consejos dirigidos a los estudiantes de formación superior. Actualmente, creo contenido para mi canal personal y para la tienda online de cosmética Belletica.

<https://www.youtube.com/user/marvellousstyle>

Píldora: Herramientas online para llegar al cliente



MAR RODRIGUEZ

Periodista y social media manager con diez años de experiencia en el mundo de la comunicación y más de cinco años de experiencia en el sector del marketing digital para empresas es CEO y fundadora de la Agencia de Marketing Online y Comunicación, Aquere Social Media,

<https://es.linkedin.com/in/marrodriguezsocialmediamanager>

Píldora: Crea la comunidad. Es la Clave.

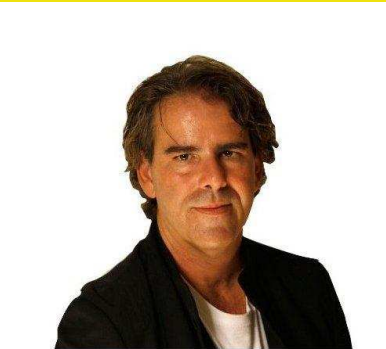


NACHO GIL @nachter

Responsable de sensibilización al emprendimiento de la Fundación Mainel. Director de ventas y marketing de Finalideas, S.L. Doctorando en Redes Colaborativas por la Universidad Politécnica de Valencia. Más de **100k** de seguidores en Instagram y Snapchat y más de **6 millones** de visualizaciones de sus vídeos

<https://www.facebook.com/nachtervines/?fref=ts>

Píldora “Lienzo estratégico de tu negocio online



JAVIER LÓPEZ JORDÁN.

Licenciado en CCEE y EE y Postgrado en Logística de la Distribución por la UOC. CEO de Learning by doing, profesor de la EEN y fundador de Don consultores y Business Intelligence Technology. Director del Proyecto Análisis Estratégico de las Pymes de la Comunidad Autónoma de Murcia CARM.

Participación en tres convocatorias del SpeedUp y otras tantas ediciones del programa Murcia Empresa de la Asociación de Jóvenes Empresarios de la Región de Murcia.

<https://es.linkedin.com/in/javierlopezjordan>

Píldora: Blog y web para influencers



JAVIER GÁZQUEZ

Javier Gázquez, un emprendedor que encontró en su hobby una forma de vida. Todo comenzó con Blogtimista, un blog donde me divertía escribiendo mi particular visión del marketing digital y el mundo online. Con esto conseguí colaboraciones con grandes medios tanto nacionales como internacionales, así son El Mundo, Entrepreneur.com o Huffington Post (US) entre otros. En ellos colaboro exponiendo mis ideas respecto a todo lo relacionado con emprendedores y marketing online, temas en los que estoy al día y de los cuales me encanta hablar con todo aquel al que también le apasionen.

<http://www.blogtimista.es>

Píldora: “Manejo básico de equipos de desarrollo audiovisual



JUAN MIGUEL BOTÍA

Gerente de la productora Audiovisual Ordet Producciones SL de Murcia, en la que desempeña su labor como productor de proyectos audiovisuales de cualquier naturaleza. Desde programas de televisión como *Yo Recuerdo*, emitido en 2016 por 7RM, a documentales como *Héroes de piedra* o *Modernismo desaparecido de la Región de Murcia*, a numerosos videos industriales (Hero, Cespa, Top Queens...)
El componente innovador en las producciones audiovisuales en todos sus proyectos

<https://www.linkedin.com/in/juan-miguel-bot%C3%ADa-ordaz-94a1b832>

Empresas colaboradoras



Calendario

FASE 1 FORMACIÓN ESTRATÉGICA Y TÉCNICA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
	20/03/2017	21/03/2017	22/03/2017	23/03/2017	24/03/2017
Píldora Tendencias y Oportunidad de Negocio CLASE de 17:00 a 21:00 H	Píldora Cómo me diferencio de la Competencia CLASE de 17:00 a 21:00 H	Píldora Descubre a tu cliente/usuario CLASE de 17:00 a 21:00 H	Píldora Herramientas online para llegar a mi cliente CLASE de 17:00 a 21:00 H	Píldora Crea Comunidad, es la clave CLASE de 17:00 a 21:00 H	
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	
27/03/2017	28/03/2017	29/03/2017	30/03/2017	31/03/2017	
Píldora Lienzo estratégico de tu negocio online CLASE de 17:00 a 21:00 H	Píldora Blog y web para influencers CLASE de 17:00 a 21:00 H	Píldora Manejo básico de equipos de desarrollo audiovisual CLASE de 17:00 a 21:00 H	Píldora Imagen y fotografía en las redes CLASE de 17:00 a 21:00 H	Píldora Video y audio en las redes CLASE de 17:00 a 21:00 H	
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	
03/04/2017	04/04/2017	05/04/2017	06/04/2017	07/04/2017	
MENTORING					
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	
10/04/2017	11/04/2017	12/04/2017	13/04/2017	14/04/2017	
MENTORING			FESTIVOS		
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	
17/04/2017	18/04/2017	19/04/2017	20/04/2017	21/04/2017	
	FESTIVO			FECHA LÍMITE ENTREGA PROYECTOS	
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	
24/04/2017	25/04/2017	26/04/2017	27/04/2017	28/04/2017	
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	
01/05/2017	02/05/2017	03/05/2017	04/05/2017	05/05/2017	
FESTIVO					
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	
08/05/2017	09/05/2017	10/05/2017	11/05/2017	12/05/2017	
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	
15/05/2017	16/05/2017	17/05/2017	18/05/2017	19/05/2017	
				PRESENTACIÓN CONCURSO	