

**ASIGNATURA DE OPTATIVA: EMPRENDIMIENTO DIGITAL**

<b>1. Competencias</b>	Dirigir e implementar proyectos de negocios digitales y soluciones de entornos virtuales a través del desarrollo de aplicaciones progresivas, herramientas de inteligencia en los negocios y desarrollo avanzado inmersivo / multisensorial considerando las necesidades del cliente, la interpretación de los datos y la normatividad aplicable para contribuir a la evolución digital de las organizaciones en el marco global.
<b>2. Cuatrimestre</b>	Octavo
<b>3. Horas Teóricas</b>	15
<b>4. Horas Prácticas</b>	30
<b>5. Horas Totales</b>	45
<b>6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	3
<b>7. Objetivo de aprendizaje</b>	El alumno diseñará modelos de negocios digitales, haciendo uso de herramientas de emprendimiento y lienzo de negocios, para su implementación en proyectos de negocios digitales

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
<b>I. Cultura Emprendedora</b>	3	6	9
<b>II. Diseño del Plan o Modelo de Negocio</b>	12	24	36
<b>Totales</b>	<b>15</b>	<b>30</b>	<b>45</b>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	 Especialidad en Competencias Profesionales Universidades y Politécnicos
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# EMPRENDIMIENTO DIGITAL

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de aprendizaje</b>	<b>I. Cultura Emprendedora</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	3
<b>3. Horas Prácticas</b>	6
<b>4. Horas Totales</b>	9
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno diseñará la idea de emprendimiento digital, para su desarrollo en el plan de modelo de negocios digitales.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Fundamentos de emprendimiento	<p>Definir los conceptos relacionados con el emprendimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Cultura emprendedora</li><li>- Creatividad e innovación</li><li>- Modelos de negocios</li><li>- Imagen de la empresa</li><li>- Espíritu emprendedor</li></ul> <p>Explicar el perfil del emprendedor</p> <p>Identificar los tipos de emprendedores y sus características:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Intrapreneur</li><li>- Entrepreneur</li><li>- Empresario</li><li>- Inversionista</li><li>- Especialista</li><li>- Persuasivo</li><li>- Intuitivo</li><li>- Oportunista</li><li>- Vocacional.</li></ul>	Determinar los tipos de emprendedores	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Fases del emprendimiento	<p>Describir las fases del ciclo del emprendimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Idea o iniciativa de negocio</li> <li>- El plan o modelo de negocios</li> <li>- Financiamiento</li> <li>- Constitución legal</li> <li>- Creación y monitorización</li> <li>- Consolidación del mercado"</li> </ul>	Generar ideas de emprendimiento.	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo
Modelos de emprendimiento Digital	<p>Identificar los Nuevos Modelos de emprendimiento digital:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- freemium</li> <li>- De servicios adicionales</li> <li>- e-commerce</li> <li>- m-commerce</li> <li>- Social commerce</li> <li>-Afiliación</li> <li>-Captura de usuarios</li> </ul>	Determinar el modelo de negocios para su implementación	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar comunicarse Trabajo en equipo

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

# EMPRENDIMIENTO DIGITAL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<ul style="list-style-type: none"><li>• Elabora y presenta, a partir de una idea de proyecto de negocio digital, un reporte que contenga:<ol style="list-style-type: none"><li>a) Perfil y tipo de emprendedor</li><li>b) Propuesta de idea de emprendimiento digital</li><li>c) Modelo de emprendimiento digital</li><li>d) Conclusiones"</li></ol></li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprender los conceptos relacionados con el emprendimiento.</li><li>2. Analizar el perfil y tipo de emprendedor.</li><li>3. Comprender las capacidades del espíritu emprendedor</li><li>4. Identificar las fases del ciclo del emprendimiento.</li><li>5. Seleccionar el modelo de negocios digital para su desarrollo.</li></ol>	Rúbrica Lista de cotejo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

## EMPRENDIMIENTO DIGITAL

### PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Discusión en grupo Equipos colaborativos	Pintarrón Impresos: libros, artículos, revistas. Equipo de proyección Equipo de cómputo Internet Videos

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# EMPRENDIMIENTO DIGITAL

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1.Unidad de aprendizaje</b>	<b>II. Diseño del Plan o Modelo de Negocio</b>
<b>2.Horas Teóricas</b>	12
<b>3.Horas Prácticas</b>	24
<b>4.Horas Totales</b>	36
<b>5.Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno diseñará modelos de negocios, para su implementación en los negocios digitales

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Estructura de Lienzo de modelo de negocios	<p>Explicar el concepto de lienzo de modelo de negocios y su importancia.</p> <p>Describir los bloques que integran el lienzo de modelo de negocios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentación</li> <li>- Clientes</li> <li>- Propuesta de valor</li> <li>- Canales</li> <li>- Relación con clientes</li> <li>- Flujo de ingresos</li> <li>- Recursos claves</li> <li>- Actividades claves</li> <li>- Alianzas</li> <li>- Estructura de costos</li> </ul>		Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo
Clientes	<p>Identificar el segmento de clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis del entorno (macroentorno y microentorno)</li> <li>- Segmentación de mercado objetivo</li> <li>- Competencia directa e indirecta</li> </ul>	Desarrollar el segmento de clientes del negocio	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Propuesta de Valor	Identificar la propuesta de valor: Valor para los clientes Productos o servicios que se ofrecen, atributos, funciones, características. Necesidades o deseos a cubrir Aspectos complementarios Posicionamiento o Ventaja competitiva Propuesta de valor diferenciada "	Desarrollar la propuesta de valor del negocio	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo
Canales	Identificar los canales de entrega de la propuesta de valor:  Canales de distribución Canales de comunicación Canales de ventas	Desarrollar los canales de la propuesta de valor	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo
Relación con los clientes	Identificar las Relaciones con los clientes:  Relación con nuestros clientes La marca Fidelización	Establecer las relaciones con los clientes del negocio	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Flujo de ingresos	Identificar las herramientas para determinar el flujo de ingreso del negocio:  Plan Económico - Financiero - Precio de venta y coste por producto/servicio. - Previsión de ventas y gastos. - Tesorería. - Plazos cobros - pagos.	Desarrollar las estrategias de costos del negocio	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo
Recursos Clave	Identificar los recursos clave del negocio: Físicos Económicos Intelectuales Humanos  Identificar las actividades clave del negocio.  Identificar las Alianzas-socios clave de un negocio: Socios clave Principales proveedores Partners	Determinar los recursos clave del negocio  Determinar las actividades clave del negocio  Describir la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de nuestro modelo de negocio.	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar Comunicarse Trabajo en equipo
Estructura de costos	Identificar las herramientas para la determinación de la estructura de costos:  Costos fijos y costos variables Estructura de costos	Describir todos los costos que implica la puesta en marcha del modelo de negocio.	Creativo Propositivo Innovador Analítico Liderazgo Iniciativa Proactivo Asertividad Analítico Saber escuchar comunicarse Trabajo en equipo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# EMPRENDIMIENTO DIGITAL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elabora y presenta, a partir de una idea de negocio, un portafolio de evidencias que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Desarrollo del modelo de negocio digital integrando.</li><li>- Segmento de clientes del negocio</li><li>- Propuesta de valor del negocio</li><li>- Los canales de la propuesta de valor</li><li>- Relaciones con los clientes del negocio</li><li>- Flujo de ingreso del negocio</li><li>- Recursos claves del negocio</li><li>- Actividades clave del negocio</li><li>- Alianzas y socios clave</li><li>- Estructura de costos</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Identificar la estructura del modelo de lienzo de modelo de negocios Canvas.</li><li>2. Comprender las herramientas que integran cada uno de los elementos del modelo o plan de negocios.</li><li>3. Integrar el Lienzo de modelo de negocios</li></ol>	<p>Rúbrica</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

## EMPRENDIMIENTO DIGITAL

### PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje basado en proyectos Equipos colaborativos Análisis de casos	Pintarrón Impresos: libros, artículos, revistas. Equipo de proyección Equipo de cómputo Internet Videos Procesador de texto

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

## EMPRENDIMIENTO DIGITAL

### CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Planificar proyectos de negocios digitales mediante metodologías ágiles de dirección de proyectos, estrategias de marketing digital, modelo de negocios, estimación de recursos, costos y presupuestos, estrategias de monetización y normativa aplicable para mejorar el posicionamiento e innovar en los canales de venta de productos, contenidos y servicios en línea	<p>Elaborará propuesta de plan o modelo de negocios digital, que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Informe de levantamiento de requerimientos<ul style="list-style-type: none"><li>- Lineamientos y restricciones gráficos</li><li>- Imagen corporativa</li><li>- Aspectos legales</li></ul></li><li>b) Objetivo y alcance del proyecto.</li><li>c) Análisis del producto o negocio.</li><li>d) Análisis de mercado</li><li>e) Análisis de la competencia</li><li>f) Análisis del cliente</li><li>g) Estrategias de marketing digital</li><li>h) Cronograma de actividades de diseño: roles, responsabilidades y tiempos de actividades y de entrega.</li><li>i) Plan financiero</li><li>j) Contratos.</li></ul>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# EMPRENDIMIENTO DIGITAL

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Luis Alberto Ruano, Rogelio Velasco	2018	<i>Emprendimiento en el Entorno Digital</i>	España	España	Marcombo 9788426726780
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur	2010 ISBN: 978-0470-87641-1	<i>Business Model Generation</i>	Hoboken, New Jersey	USA	Wiley & Sons
Alexander Osterwalder, Yves Pigneur	2015 ISBN-10: 8423419517 ISBN-13: 978-8423419517	<i>Diseñando la propuesta de valor: Cómo crear los productos y servicios que tus clientes están esperando</i>	Barcelona	España	Deusto
Bert Langa	2018 ISBN-10: 1718053371 ISBN-13: 978-1718053373	<i>Creación de Modelos de Negocio de éxito basados en Blockchain: Forma parte de la Nueva Revolución basada en la Cadena de Bloques</i>		USA	Independently Published
Tim Clark	2012 ISBN 978-1-118-15631-5 (paper) ISBN 978-1-118-22599-8 (ebk) ISBN 978-1-118-23931-5 (ebk)	<i>"Business Model YOU"</i>	Hoboken, New Jersey	USA	Wiley & Sons
DK	2019 ISBN-10: 1465482881 ISBN-13: 978-1465482884	<i>El libro de los negocios (Big Ideas)</i>		USA	DK Publishing (Dorling Kindersley)

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Entornos Virtuales y Negocios Digitales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	