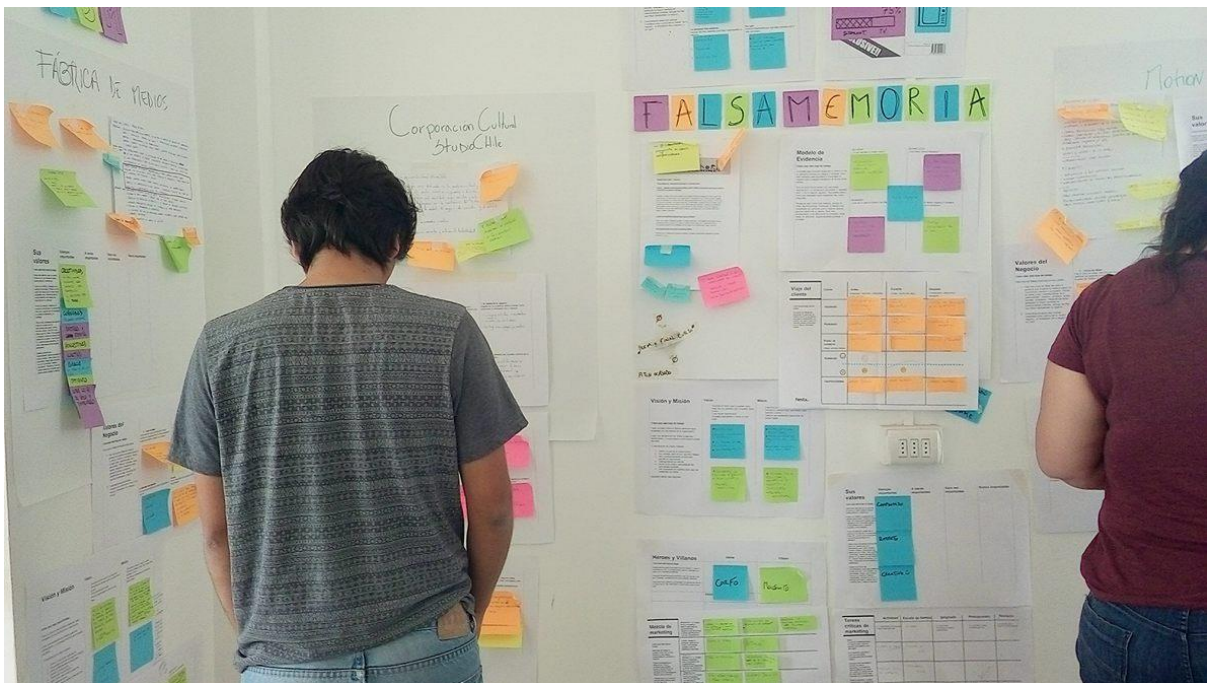


Curso

“Herramientas Empresariales para el Emprendimiento Creativo”



2017

Programa Empresa Creativa
British Council Chile – Nesta

1- METODOLOGÍA

- Se realizarán sesiones teórico-prácticas mediante clases expositivas y talleres de ejercicios. Los talleres de ejercicios serán en formato presencial, con trabajo individual como también en grupo. Trabajarán con la instructora de NESTA en todo momento.
- Se les solicitará a cada participante presentarse a ellos mismos, al igual que a su negocio creativo.
- Se les pedirá retroalimentación en relación a los negocios de los demás participantes.
- Se utilizará el documento de postulación como prueba de base sobre la cual se establecerá el estado del negocio al inicio del taller. Luego, al finalizar, se les pedirá a participantes completar un cuestionario de evaluación cualitativa.
- Los expertos de NESTA presentarán en inglés. El curso contará con un servicio de intérprete simultáneo y consecutivo, según la necesidad de las distintas etapas de cada sesión, en todo momento.
- Se trabajará con materiales impresos que traerán los expertos de NESTA y presentaciones traducidas al español.
- Los Toolkits se les entregarán a cada participante al final de los 4 días de clases, en español, en formato digital, en PDF. También estarán descargables a través del sitio web del British Council.

Los participantes podrán responder las siguientes preguntas al final del taller:

- ¿Qué debo hacer para que mi negocio funcione?
- ¿Cómo y por qué debería cuidar a mis clientes y cómo se beneficiarán?
- ¿Cómo puedo ganar dinero para que mi negocio creativo sea sostenible?

British Council proveerá de servicios de té, café, jugo, brochetas de fruta y galletas en la mañana y almuerzo (sandwiches gourmet) en la tarde durante todas las jornadas. El almuerzo incluirá opciones vegetarianas, y también se definirá según información dietética que nos entregaran los participantes.

2- PLAN DE TRABAJO

Temario de los contenidos y descripción de competencias a desarrollar.

- Principios Generales de un negocio creativo: Se abordarán los mecanismos de identificación de necesidades de los clientes que consumen productos y servicios del ámbito creativo. Habrá un enfoque en la identificación de oportunidades de negocios creativos, de complementos creativos, mecanismos de atracción de demanda de bienes y servicios con un componente creativo, de innovación a través de la creatividad para resaltar su importancia, valor agregado y USP (Unique Selling Point) para la sobrevivencia de un emprendimiento.

- Propiedad Intelectual: Se abordará el concepto de derechos de autor, de marca, de patentes, de protección de la propiedad intelectual y de cómo explotarla para el beneficio del negocio.
- Lineamientos Estratégicos: Se abordará el proceso de definición de los valores de un negocio, la definición de su visión y misión, el análisis de información o elementos probatorios, y se pondrá en práctica la herramienta FODA.
- Clientes: Se abordará el concepto de cliente o segmento objetivo, la utilización de investigaciones de mercado y el manejo de las expectativas sobre el producto.
- Diagramación de Procesos: Se analizará el negocio en forma íntegra y se diagramarán sus procesos comerciales claves, con la metodología diseñada por NESTA.
- Contratos: Se abordarán los mecanismos de formalización de acuerdos y su importancia para el negocio.
- Marketing: Se abordarán las 7 claves del marketing (Producto, Plaza, Precio, Promoción, Procesos, Personas y Entorno Físico). Así mismo, se trabajará en el diseño de un plan de comunicaciones, marketing y uso de redes para el negocio.
- Diseño Financiero: Se analizará el concepto de costos y su estructura, el flujo de efectivo de un negocio y la sanidad financiera necesaria para su sobrevivencia.
- Fuentes de financiamiento: (públicas, privadas, colectivas, nacionales, internacionales, etc.)
- Propiedad intelectual y marcas: (incluye diferentes regímenes jurídicos como las patentes, el derecho de autor, las marcas y las denominaciones de origen, entre otros).
- Formación de empresas e impuestos en Chile.

Relatores

- **Catherine Docherty** - Catherine tiene una amplia experiencia como investigadora, facilitadora y consultora de gestión habiendo trabajado en los campos del diseño y la innovación por más de 20 años. Trabajando con altos ejecutivos en el gobierno, el sector público y la industria, ha dirigido e implementado con éxito una serie de proyectos y publicaciones nacionales e internacionales, muchos de ellos de vanguardia, relacionados con aspectos estratégicos del diseño, la innovación, el espíritu empresarial y la sostenibilidad.
- **Fiona Myles** - Fiona trabajó como estratega de marca en agencias como Elmwood, True North y Wolff Olins por más de 12 años antes de fundar Kin, una compañía de diseño y estrategia de marca independiente. Fiona ha trabajado con el Design Council por más de 10 años en design thinking y programas de mentoría de crecimiento empresarial. Con el British Council ha trabajado en varios proyectos internacionales, incluyendo, True North, donde

creo el nombre y desarrollo de marca de un nuevo producto de examen de idioma Inglés Aptis que se lanzó en más de 100 países.

Experiencia Nesta

- NESTA (National Endowment for Science, Technology and the Arts/ Fundación Nacional para la Ciencia, la Tecnología y las Artes) es una organización benéfica independiente que trabaja para aumentar la capacidad de innovación del Reino Unido. Esto lo hace: (1) utilizando sus recursos (dinero, personas, poder de convocatoria) para promover nuevas ideas que sirvan al bien común; (2) influyendo en sistemas más grandes (gobierno, finanzas, ciencia) de modo que las buenas ideas pueden prosperar; (3) actuando como inversionista, investigador, patrocinador y ejecutor, y trabajando tanto en Reino Unido como a nivel internacional. NESTA opera en la actualidad en las siguientes áreas: Crecimiento económico, Inversión, Servicios públicos, Industrias creativas. Así mismo, se especializa en la investigación original en las industrias creativas del Reino Unido, y lleva a cabo programas prácticos para ayudar al sector. Ésta, entre otras labores, desarrolla herramientas y recursos prácticos para ayudar a individuos y su equipo a generar nuevas ideas, y para apoyar la innovación en las industrias creativas. En este marco se encuentra el Creative Enterprise Toolkit, que se posiciona como una alternativa de formación para emprendedores creativos.
- British Council como socio estratégico de NESTA a nivel mundial, ha comisionado el Creative Enterprise Toolkit a NESTA con el fin de entregar un conjunto de herramientas prácticas para la enseñanza de habilidades empresariales a creativos emergentes. Éste fue diseñado para que los individuos puedan dar a una idea consolidada la forma de un negocio, o para que las empresas establecidas hace menos de dos años den el siguiente paso. En el pasado el toolkit estaba conformado por cuatro manuales, hojas de trabajo para explorar y visualizar materias claves sobre los negocios, estudios de caso exitosos, etc. Hoy en día luego de una revisión de este instrumento liderada por el British Council, NESTA ha actualizado estas herramientas y han creado una versión que pretende ajustarse a las realidades y contextos locales. A través de estas herramientas las personas pueden explorar sus valores creativos y entender cómo éstos se alinean con su negocio, identificando a sus clientes y las relaciones que deben construir para llegar a ellos, usar un diagrama para mapear visualmente cómo su negocio necesita operar, desarrollar mensajes de marketing y usar mecanismos económicos para asegurarse de que están en control de sus finanzas.

3- DESCRIPCIÓN DE LOS ENTREGABLES

- I. Contenido Día 1 BRITISH COUNCIL: Contexto Local, Adaptándose a las realidades locales con conceptos globales.
 - Presentación sobre Control de Gestión
 - Entrega de muestra de documentos impresos.
 - Presentación de video Control de Gestión

- Revisión de la página web de SII los pasos para una declaración de impuesto mensual F29, anual F22, creación de libros electrónicos de compra y venta.
- Contabilidad: SII, con sus formularios, documentos tributarios y fechas.
- Presentación sobre Financiamiento público, privado y mixto.
- Revisión de servicios públicos y bases
- Instrumentos públicos catastrados recientemente.
- Normativas legales; personas
- Propiedad intelectual

El taller de NESTA se divide en tres módulos:

- Módulo 1 NESTA: Todo acerca de ti.
- Módulo 2 NESTA: Todo sobre el cliente.
- Módulo 3 NESTA: Todo sobre el dinero.

II. Contenido Día 2 NESTA: Módulo 1: Todo acerca de ti.

- Presentaciones
- Reglas básicas
- “Rompiendo el hielo”
- Presenta tu negocio – el qué
- Valores / Visión / Misión / Manifiesto - el por qué
- Modelando la evidencia – el cómo
- Pitch de ascensor
- Invitados locales

III. Contenido Día 3 NESTA: Módulo 2: Todo sobre el cliente

- Resumen del Día 1
- “El viaje del producto”: ¿quién es tu verdadero cliente?
- Perfil del cliente y público objetivo
- Investigación de mercado
- Pruebas de mercado y valor agregado
- Identificando las relaciones

IV. Contenido Día 4 NESTA: Módulo 3: Todo sobre el dinero

- Recapitulación del Día 2
- Integrandos todo, modelo de negocio
- Fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (SWOT en inglés)
- Ante proyecto del negocio - ruta al mercado y plan de comunicaciones
- Modelo financiero
- Contratos / Acuerdos / La Ley
- Entidades legales
- Presentaciones finales
- Entrenamiento y tutoría
- Premios y Cierre (entrega de certificado)

4- ASISTENCIA E IDIOMA

Los participantes deben cumplir con un 85% de asistencia para recibir certificado a finales del cuarto día emitido por Nesta.

Los talleres son impartidos en inglés, pero cuentan con una traductora durante todas las jornadas.

Contacto

tamara.poblete@britishcouncil.cl

