



# Emprendimiento y Transformación Digital en el Comercio

Fundación INCYDE

## Contenido

---

1.	Introducción.....	3
2.	Objetivo del Programa.....	4
3.	Características generales del Programa .....	7
	3.1 Destinatarios .....	7
	3.2 Número de participantes .....	7
	3.3 Duración .....	7
	3.4 Estructura de contenidos .....	7
4.	Desglose de contenidos .....	9

## 1. Introducción

El Fondo Social Europeo (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo. Respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

La Fundación INCYDE participa en programas de formación cofinanciados por el FSE a través de los Programas Operativos Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales (POEFE), y Programa Operativo de Empleo Juvenil. (POEJ); siendo nuestro objetivo principal, contribuir a la inserción en el mercado de trabajo a través del Emprendimiento. Trabajamos con **jóvenes menores de 30 años**, que ni estudian ni trabajan, a través de los programas "Construye tu futuro: programas personalizados para emprendimiento juvenil; cofinanciados por el FSE a través del Programa Operativo **POEJ**.



En los Programas enmarcados en el Programa operativo **POEFE**, el colectivo al que nos dirigimos son aquellas personas, prioritariamente desempleadas pertenecientes a **colectivos de mayor riesgo** (jóvenes, mujeres y mayores de 45)-brindándoles la oportunidad de empezar y gestionar una empresa o un proyecto de autoempleo, independientemente de sus características o antecedentes particulares.

Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE, se ha fijado como meta:

- Apoyar a más de **7.000 personas jóvenes** en su proceso de incorporación al mercado laboral incrementando sus conocimientos y habilidades emprendedoras y empresariales.
- Trabajar con **15.000 personas desempleadas** (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.

## 2. **Objetivo del Programa**

---

La innovación puede adoptar diversos aspectos: nuevas líneas de productos, experiencias de tienda mejoradas digitalmente o tecnología completamente nueva que genera nuevas fuentes de ingresos. No hay límites. No hay reglas. Solo posibilidades.

Hoy en día, los minoristas de la moda, por ejemplo, se enfrentan al reto de digitalizar cada fase de la experiencia del cliente con la marca, de modo que puedan establecer relaciones y cerrar ventas con los consumidores más fácilmente.

Transformación de lo físico a lo digital; transformar la gestión tradicional del canal de ventas en un modelo de servicio omnicanal sin complicaciones, desde la generación de demanda hasta las devoluciones y reembolsos: Aprender a digitalizar la experiencia de tus clientes y aumentar la eficacia de las ventas para ganar una mayor cuota de mercado.

Los clientes de hoy en día nunca habían estado tan implicados en la innovación impulsada por la tecnología. Imagina lo imposible y haz que suceda con herramientas que te ayuden a mejorar tu experiencia minorista y a deleitar a tus clientes.

### ¿Su empresa de comercio minorista está preparada para la **transformación digital**?

En todas las formas de venta al por menor, la experiencia del cliente se caracteriza por seis fases únicas: Demanda, Investigación, Comparación, Compra, Recepción del producto, Devoluciones y reembolsos.

En el contexto minorista tradicional, estas fases son atendidas en un modo siempre "offline". Lo que significa que, por ejemplo, la demanda puede generarse a partir de catálogos entregados o anuncios en el centro de una ciudad. La fase de investigación se llevó a cabo hojeando una revista o entrando a la tienda. La comparación se produjo solo en un mundo físico (antes de que los teléfonos pudieran permitir a los consumidores igualar los precios en el momento), y así sucesivamente.

## CREZCA MÁS ALLÁ DE LAS FRONTERAS TRADICIONALES

- El comercio minorista como servicio se centra en el resultado y no en el producto.
- Las redes y mercados empresariales permiten un comercio minorista sin inventario físico.
- La demanda del consumidor para recibir una recompensa al instante fomenta la creación de modelos personalizados, como las ventanas emergentes y las páginas de venta flash.

## TRABAJAR DE MANERA PROACTIVA Y BASADA EN DATOS

- Precios automáticos, dinámicos y contextuales basados en la huella digital del comprador.
- Redes de suministro flexibles que permiten plazos de entrega reducidos y diferentes tipos de fabricación a petición.
- Seguimiento y localización de productos a lo largo de la cadena de suministro mediante almacenes conectados.

## ASIGNAR EMPLEADOS Y ACTIVIDADES PARA CONSEGUIR UNA INTERACCIÓN ÓPTIMA

- Empleados de tienda provistos de más información que los clientes.
- Compromiso social que incluye a la marca, empleados y consumidores.
- Comercialización, marketing y fidelidad con un único enfoque.

## CINCO TENDENCIAS QUE ESTÁN CAMBIANDO EL MUNDO DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO MINORISTA:

### *HIPERCONECTIVIDAD*

Desde smartphones a ropa inteligente: asistimos a una explosión de conexiones tanto a nivel individual como tecnológico. Los minoristas pueden participar en el mundo hiperconectado actual y acceder a clientes nuevos, abrir puertas a nuevos niveles de personalización, conectar con proveedores en tiempo real para impulsar nuevos índices de eficiencia, y para crear nuevos datos y modelos empresariales a partir de sensores y activos físicos.

## *SUPERINFORMACIÓN*

Los límites de la tecnología del siglo XX ya no existen. La tecnología In-Memory permite un comercio minorista en tiempo real y ofrece experiencias personalizadas de cliente tanto relevantes como contextuales. Los procesos de cadena de suministro, marketing, comercialización y previsión se gestionan en tan solo unos minutos, en lugar de tardar horas o días. Además, estos procesos transforman cómo trabajan los empleados y se optimiza el negocio.

## *CLOUD COMPUTING*

La adopción tecnológica y la innovación empresarial avanzan a la velocidad de la luz. Las interacciones de los proveedores de comercios minoristas pasan a formar parte de nuevas plataformas de colaboración basadas en la nube, que conectan a millones de empresas y usuarios en cuestión de días. Los consumidores son sociales por naturaleza: se reúnen en plataformas en la nube, comparten opiniones libremente y ejercen una influencia en el comportamiento de compra. Además, la necesidad de disponer de flexibilidad y agilidad al acceder a nuevos mercados o canales destaca el papel de la entrega en la nube en negocios minoristas.

## *UN MUNDO MÁS INTELIGENTE*

La inteligencia artificial y los robots, las impresoras y los productos más inteligentes redefinirán por completo las cadenas de valor, el comercio minorista en general y, en definitiva, el mundo entero. Con las impresiones 3D, por ejemplo, pueden fabricar piezas de repuesto a medida o probar diseños modernos e innovadores con tejidos más avanzados. Gracias a la conectividad y a productos más inteligentes, pueden gestionar sus ventas de forma remota.

## *CIBERSEGURIDAD*

Algunas recientes brechas masivas de información, de gran repercusión mediática, han situado la seguridad del consumidor y de los datos financieros como prioridad para los CIO de los comercios minoristas. Pero, en contra de la creencia generalizada, los hackers no son los principales responsables de la mayoría de estos incidentes. Sorprendentemente, los errores cometidos por empleados suponen casi dos tercios de las filtraciones de datos. La tecnología y una gestión adecuada son esenciales para los datos, interacciones, identidades y socios empresariales: cualquier vulnerabilidad podría conducir al desastre.

### **3. Características generales del Programa**

---

#### **3.1 Destinatarios**

Participantes que quieran adquirir **nuevas habilidades digitales** enfocadas a actividades comerciales que, además de incrementar su calidad profesional, mejorarán su empleabilidad.

Empresarios/as de PYMES que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión.

#### **3.2 Número de participantes**

Un mínimo de veinte empresarios/emprendedores y un máximo de **veinticinco**.

#### **3.3 Duración**

7 semanas: seis semanas presenciales y una semana de campo.

#### **3.4 Estructura de contenidos**

Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria.

INCYDE cuenta con una metodología propia (INCYNCO), holística y de eficacia demostrada por la experiencia en años de trabajo en emprendimiento, que está encaminada a definir, desarrollar y validar modelos de negocio para los emprendedores, y que a la vez logra optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.

Parte de una exposición inicial de cinco bloques que representan todas las áreas imprescindibles en el análisis de viabilidad, planificación, cuantificación, validación y gestión empresarial. A continuación, guía y tutoriza en la realización de un análisis pormenorizado de cada área y en las interacciones de los distintos elementos que configuran el plan de negocio, así como en la evolución lógica hacia el plan de gestión de sus empresas y negocios.

##### **a. Sesiones de formación conjunta:**

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales

en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo (duración aproximada 4 horas).

**b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado**

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de formación individualizada en los que se orienta a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada proyecto empresarial, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.

**c. Mentoring y seguimiento**

En cada curso presencial se reserva un paquete de entre 50 y 100 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes mas avanzados en la creación de su negocio.



## 4. Desglose de contenidos.

---

1. Introducción y consultoría inicial
  - Transformación digital: una nueva revolución social y empresarial
  - Impacto de la transformación digital en las empresas
  - Transformación digital y emprendimiento: qué es una empresa de base tecnológica
  - Características y funcionamiento de los negocios digitales
2. Transformación Digital I: Lenguaje Digital y Tecnología
  - Lenguaje digital.
  - Industria 4.0
  - Cloud Computing
  - Big Data
3. Marketing digital
  - Marketing tradicional vs. Marketing digital
  - Target, estrategia, canales y acciones
  - Google Analytics
  - SEO / SEM
  - Growth Hacking
4. Creatividad, innovación y experiencia de usuario
  - Razones para innovar y razones para no hacerlo
  - Detección de oportunidades
  - El valor actual de la Experiencia de Usuario
5. Transformación Digital II: Transformando hacia modelos digitales de negocio
  - Causas del éxito y fracaso en los proyectos tecnológicos.
  - Liderazgo y sincronización de intereses: promotores, inversores, clientes y usuarios finales.
  - Casos prácticos de modelos de éxito
6. Finanzas y jurídico fiscal
  - Estrategias de precios
  - Costes de adquisición de clientes y valor aportado
  - Modelos jurídicos, consecuencias y decisiones a tomar
  - Financiación de empresas escalables y no escalables
  - Estrategias de inversión y modelos financieros



## 7. Plan de negocio y empleabilidad

- Ser emprendedor
- Plan de Negocio o Constitución de la empresa.
- Salidas profesionales



[www.incyde.org](http://www.incyde.org)



[@FundacionIncyde](https://twitter.com/FundacionIncyde)



[www.facebook.com/fundacionincyde](https://www.facebook.com/fundacionincyde)



<http://www.linkedin.com/company/fundacion-incyde>



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>