

Guía Docente

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Liderazgo Colaborativo en el Marketing Digital (Título Propio asociado a Marketing)
-------------	---

Facultad/Escuela:	Ciencias de la Comunicación
-------------------	-----------------------------

Asignatura:	Diseño del Cuadro de Mando & Dashboard. Proyecto Final
-------------	--

Tipo:	Propia Obligatoria
-------	--------------------

Créditos ECTS:	6
----------------	---

Curso:	4
--------	---

Código:	76117
---------	-------

Periodo docente:	Octavo semestre
------------------	-----------------

Tipo de enseñanza:	Presencial
--------------------	------------

Idioma:	Castellano
---------	------------

Total de horas de dedicación del alumno:	150
--	-----

Equipo Docente	Correo Electrónico
Florence d'Emmerez de Charmoy	florence.demmerez@ufv.es

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Las organizaciones actuales, inmersas en un contexto sumamente dinámico y en constante cambio, requieren de profesionales versátiles y preparados para analizar problemas y ejecutar decisiones con visión global tanto interna como de contexto. La mera visión organizativa desde un área funcional es insuficiente para aportar el máximo valor posible tanto al cliente externo como al interno y a los accionistas.

El Balanced Scorecard (BSC) o Cuadro de Mando Integral (CMI) es una herramienta de gestión cuya implementación y ejecución obligan a conocer en detalle todo el contexto tanto externo como interno de una organización por lo cual, además de ser una herramienta de gestión idónea, es una excusa muy útil para reflexionar acerca de la misión actual y futura de la organización.

Es necesario haber desarrollado un pensamiento económico crítico, analítico y con un foco central en la persona como eje de desarrollo de toda organización para poder entender y hacer un buen uso del CMI. Esto aplica a organizaciones analógicas, digitales y bimodales.

Los alumnos saldrán reforzados para afrontar sus carreras profesionales por haber incorporado nuevos conocimientos y a la vez por haber tenido que repasar conocimientos anteriores (economía, contabilidad y finanzas, estrategia, liderazgo, etc.).

Este curso es un curso altamente práctico donde los alumnos podrán aplicar sus conocimientos generales de su grado a un proyecto o idea de negocio.
Este curso les aportará conocimientos básicos del entorno y del ecosistema de start ups, despertando así el interés y el espíritu emprendedor del alumno.
El alumno podrá desarrollar su proyecto en profundidad, llegando a la etapa final de venderlo pitcheando su idea de negocio ante jurado y/o inversores.

OBJETIVO

Conocer el ecosistema del emprendimiento y de las start ups.
Conocer los vehículos de financiación disponibles para las start ups.
Conocer a los principales actores del ecosistema emprendedor.
Conocer el estado del emprendimiento en España y en otros lugares del mundo.
Sensibilizar a los alumnos sobre los soft skills necesarios a la hora de emprender y/o intra-emprender y las comunes áreas de mejora de la generación millenials para acercarlos más a lo que se requiere para ser un emprendedor.
Consolidar los conocimientos adquiridos en su grado, aplicando directamente en sus proyectos: la estrategia, los objetivos, el cuadro de mando, los Kpis, los planes de acciones, el plan de negocio, los riesgos y contingencia.
Entender las diferencias entre un cuadro de mando de una empresa grande/pymes y el cuadro de mando de una Start up y aplicarlo a su proyecto/idea de negocio.
Definir los KPI's, según la estrategia marcada, la tipología de cada proyecto adaptándolo al entorno competitivo y digital actual para poder reflejarlos en su pitch deck.
Enseñar a los alumnos a preparar un pitch deck de sus proyectos.
Enseñarles a comunicarlo tanto en el fondo como en su forma.
Recibir mentorización del profesor para mejorar sus proyectos, pitch deck, prototipos.
Conocer algunas herramientas digitales de prototipado para crear un primer prototipo de su solución completa.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

-Curso de Liderazgo Colaborativo en el Marketing digital (primer cuatrimestre)
-Todos los conocimientos de marketing digital adquirido en su grado (SEO, SEM, Negocios digitales, Google Adwords...)
-Nivel medio alto en paquete Office (Word, Excel, PPT) y herramientas digitales altamente recomendado.

CONTENIDOS

Este curso se dividirá en 4 partes como indicado a continuación:

TEMA 1: EL ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO Y DE LAS START UPS

0.Introducción y contexto actual: de VICA a BANI

1. ¿Qué es el emprendimiento?

2.Soft skills asociados con el emprendimiento y gap de habilidades entre la generación milenials y los dotes necesarios para emprender.

3.Estado del emprendimiento en España y otros lugares del mundo.

4.Ecosistemas y principales actores relacionados con el mundo del emprendimiento: aceleradora, incubadora, business angel, corporate venturing...

5.Proceso de financiación de una start up, madurez de una start up y distintas rondas de inversión

6.Vehículos de financiación de las start ups y cómo encontrar al inversor adecuado

TEMA 2: CUADRO DE MANDO Y KPIS APLICADOS A TU PROYECTO

0.Visión,misión, valores

1.St Gallen: triángulo mágico para disrupción de modelo de negocio

2.Coherencia entre la Estrategia y el CMI

3.Objetivos a corto, medio y largo plazo y preparar la hoja de ruta de sus proyectos

4.Start-up Financial issues & Metrics, mini business plan del Proyecto.

5.KPIs y cuadro de mando de las Start ups, balance score card de start up

6.Análisis de riesgo y plan de contingencias

TEMA 3: PITCH DECK

- 0. ¿Que es un Elevator Pitch y un pitch deck?
- 1. Estructura y contenido de un elevator pitch y un pitch deck
- 2. La comunicación de un pitch deck y consejos

TEMA 4: PROYECTOS

Mentorización de la profesora para mejorar:

- 0. El proyecto
- 1. El pitch deck
- 2. El prototipo del producto o solución final
- 3. La comunicación del pitch

ACTIVIDADES FORMATIVAS

La forma más eficaz de aprender es a partir de la propia experiencia, aprendiendo, haciendo. Por ello, durante los talleres y sesiones lectivas se mantendrá un enfoque altamente práctico, donde cada concepto y herramienta se practicará en grupos y sobre el proyecto o idea de negocio del alumno.

Los estudiantes deberán aplicar todos los conocimientos adquiridos en su grado y ponerlo en práctica en su proyecto, para conseguir finalmente hacer un pitch deck ante jurado y posibles futuros inversores.

En las clases, el 30% del tiempo se dedicará al abordaje teórico de las metodologías, herramientas y casos. El 70% restante, servirá para realizar prácticas sobre el propio proyecto / startup.

El profesor utilizará técnicas de flipped class room, enseñanza por proyectos, gamificación para mantener la atención e interés del alumno durante las clases.

Los estudiantes tendrán acceso completo en CANVAS a todo el material de estudio, incluidos ppt, artículos y enlaces web que se utilizarán en este curso.

Las actividades formativas, así como la distribución de los horarios de trabajo, pueden modificarse y adaptarse en función de los diferentes escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
60 horas	90 horas

COMPETENCIAS

Que los estudiantes hayan demostrado su capacidad de trabajo en equipo y de forma colaborativa

Que los estudiantes hayan demostrado su capacidad de resolución de problemas y autonomía en su propio aprendizaje.

Que los estudiantes hayan demostrado habilidades comunicativas y de presentación oral a la hora de presentar sus proyectos delante de un jurado interno y/o externo

Otras competencias generales:

- Tener iniciativa, creatividad y espíritu emprendedor.
- Capacidad de liderazgo.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conoce lo que es el emprendimiento y cual es el ecosistema emprendedor y sus principales actores

Conoce las principales características y soft skills para ser emprendedor.

Sabe aplicar sus conocimientos de grado a un proyecto concreto y/o idea de negocio produciéndolo en un formato pitch deck

Es capaz de presentar su proyecto de forma consistente, organizada y atractiva para atraer el interés de posibles inversores, para conseguir presentarlo a concursos de start up o para intra-emprender.

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

“Las conductas de plagio, así como el uso de medios ilegítimos en las pruebas de evaluación, serán sancionados conforme a los establecido en la Normativa de Evaluación y la Normativa de Convivencia de la universidad.”

CONVOCATORIO ORDINARIA

1.- Asistencia y participación en clase: (10%). Se requiere una asistencia mínima del 80% de las clases para poder acogerse a Evaluación Continua. Los alumnos que pierdan el derecho a la evaluación continua serán evaluados sobre un 90% ya que perderán el 10% de asistencia y participación. Nota mínima para aprobar 5

2.- Examen parcial será un examen individual tipo test sobre conocimiento teórico aprendido en el módulo (50%)
Nota mínima para aprobar 5.

3.- Examen final será un pitch deck oral de 10-15 minutos (nota grupal) (40%). Nota mínima para aprobar 5.
Alumnos con DISPENSA ACADÉMICA que no puedan acudir a clase de forma justificada, alumnos repetidores y alumnos UFV en estancia de intercambio, tanto en

Los alumnos son responsables de informarse sobre el procedimiento de evaluación y los trabajos a presentar.

Requisitos mínimos para aprobar la asignatura: EN TODOS LOS CASOS, para superar la asignatura es obligatorio obtener una nota mínima de 5 en el examen final.

Las faltas de ortografía podrán penalizar en trabajos y exámenes. De aplicarse dicha penalización, el profesor comunicará al alumno la puntuación a descontar por cada falta en las instrucciones y/o enunciados de las pruebas de evaluación

Los alumnos que tengan convocatoria extraordinaria tendrán que realizar el examen parcial individual, así como el examen final, que en su caso en vez de ser grupal será sobre una idea de proyecto individual.

El sistema de evaluación de los exámenes será presencial, siempre que la situación sanitaria lo permita.

En el caso que la situación sanitaria no permita los exámenes presenciales, la presentación oral final se realizará en remoto, no suponiendo ningún cambio en el porcentaje ni en el peso de los exámenes, ni tampoco en los criterios de evaluación de dichas pruebas.

CONVOCATORIO EXTRAORDINARIA

Los alumnos que tengan convocatoria extraordinaria tendrán que realizar el examen parcial individual, así como el examen final en la misma modalidad y porcentaje que para la ordinaria, que en su caso en vez de ser grupal será sobre una idea de proyecto individual. Serán evaluados como los alumnos con dispensa académica con los siguientes porcentajes:

BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

Básica

The Startup Owner's Manual, The Step-by-Step Guide for Building a Great Company (Steve Blank and Bob Dorf, 2012)

Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers (Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, 2010)

Complementaria

<https://youtu.be/WK2p18adWlc> : Bill Aulet Disciplined Entrepreneurship
<https://www-marcvidal-net.cdn.ampproject.org/c/s/www.marcvidal.net/blog/2019/9/25/a-thomas-cook-le-llego-su-momento-kodak?format=amp>
<https://innov8rs.co/news/5-principles-creating-innovation-ecosystem/>
<https://www.merca2.es/startup-bolsa/> (caídas recientes de grandes Start ups en la bolsa).
<https://www.cbinsights.com/research/corporate-innovation-product-fails/>
https://news.crunchbase.com/news/as-billions-flow-into-latin-america-its-startup-scene-scales/?utm_source=cb_daily&utm_medium=email&send_email=-Email--&utm_campaign=20191010&utm_content=intro&utm_term=content&mkt_tok=eyJpIjoiTUdJMk5HSTNOemszWXpaaCIsInQiOiJ0bjVjNmpIK2hPa0VUMGJUbmJqNmtsRmJNczd4VnhlSEd0SkpSUMw5MGVFMUtVMUpLbytJRvFH YWUwOXhEUTI0ZDRRYktobGE0RIQ1QVIUbxBSWVFPpRVZCK3lmb0tjVk1XSGJVeWR3ZDRUWDc4QnlCYXE4V itTYXdBTXIIR0N6NiJ9
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2018/06/la-agenda-de-desarrollo-sostenible-necesita-un-impulso-urgente-para-alcanzar-sus-objetivos/>
<https://www.sdgsinaction.com/es.html>
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
<https://lanzadera.es/14-errores-que-todo-emprendedor-deberia-tener-en-cuenta/>
<https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals/resources.html>
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-development-goals/>
<https://startupxplore.com/es/blog/israel-como-es-el-segundo-ecosistema-emprendedor-mas-importante-del-mundo-y-que-podemos-aprender-de-el/>
<https://www.prnewswire.com/news-releases/are-female-entrepreneurs-more-successful-than-males-data-says-yes-300643927.html>
https://news.crunchbase.com/news/q3-2019-diversity-report-over-20b-invested-in-female-founded-co-founded-startups-this-year-alone/?utm_source=cb_daily&utm_medium=email&send_email=-Email--&utm_campaign=20191017&utm_content=intro&utm_term=content&mkt_tok=eyJpIjoiaWUwXpZalpqT0RaaSlSlInQiOilwQXdtdkU0bjlpWm5Pd2RjNWRvSSStiZkVjSm03K0hTWnZkRzVJekc2Q2RlU0dtdXhMUGF5bjM5d0J6MzBwdjVlK2Fjd2phRGhqdx2bk9OV2MzbUE2aDI2YnFWcXlreHhZ0WtM2SwwVFmStxNkxhSFB5UkVROUxURUxvUTNYWGx5NiJ9
<https://fr.slideshare.net/fmendez91/24-pasos-para-un-emprendimiento-exitoso>