

# SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

## – ESPECIALIDADES

### EL ARTE DE EMPRENDER EN LA ECONOMÍA NARANJA

Sin duda, una de las industrias de mayor auge y prestigio son las culturales y creativas, sin embargo, en muy recientes tiempos se les comienza a dar la importancia como valor económico y potencial para la creación de empleos y la exportación.

El gran reto que muestra el programa es convertir al artista en empresario; históricamente el mundo de los creativos tiende a ser soñador, por lo que es importante aterrizar estructuras y estrategias de negocio para sus productos o servicios, y particularmente comprender el ciclo: crear y luego vender – entender el mercado y las tendencias para crear.

El principal objetivo y propuesta de valor del taller es implementar modelos económicos de innovación e impacto social con enfoque cultural.

### TEMARIO:


#### Módulo I: Creatividad y su Mercado

- Riqueza, poder y religión en la pintura italiana del renacimiento
- Mercados: el teatro británico en época de Shakespeare
- De la reproducción a la producción masiva: la revolución de lo impreso a lo digital

- Producción industrial
- Producción de medios con modelos industrializados: el sistema de estudio

#### Módulo II: Las Industrias Creativas, Sectores y Oportunidades de Negocio.

- Jardín de las Industrias Creativas
- Literatura (Libros, Revistas, Poesía, Arte Digital, Novelas Gráficas, Librerías, Editoriales)
- Comunicación (Comunicación y Diseño Gráfico, Relaciones Públicas, Medios Digitales, Cine Independiente, Medios Impresos Alternativos, Televisión, Radio, Video Juegos)
- Música (Grupos Musicales, Estudios de Grabación, Mercadotecnia y Promoción Musical, Espacios para Concursos).
- Artes Escénicas (Teatro, Danza, Artes Circenses, Arte en Vivo, Mundo Hablado)
- Diseño y Artes Visuales (Artistas, Artesanos, Galerías, Diseño de Moda, Diseño de Interiores)
- Arquitectura del Medio Ambiente (Planeación y Re-Organización Urbana, Arquitectura del Paisaje, Ingenieros Ambientales, Arquitectura como Medio de Expresión).
- Ingeniería y Tecnología (Agua, Tierra y Energía, Diseño Industrial)
- Salud y Bienestar (Medicina Integrativa, Clínicas y Hospitales, Salud Preventiva, Spas, Gimnasios, Centros de Acondicionamiento Físico)
- Deporte y Recreación (Actividades Deportivas, Entrenamiento, Actividades al Aire Libre)
- Comida y Agricultura (Hortalizas Orgánicas, Agricultura, Gastronomía y Restaurantes)
- Herencia Cultural (Folklor, Sitios Arqueológicos, Museos, Preservación de Arte y Arqueología).

 [www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)

 [@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)

 [@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

# SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

## – ESPECIALIDADES

### Módulo III: Mercados, Cadena Valor, Ventas y Nuevos Modelos de Negocios en los Sectores de las Industrias Creativas

- Inserción de la empresa en las industrias creativas.
- Modelo de Negocio para las Industrias creativas.
- El Marketing operativo. Estrategia y Marketing.
- Posicionamiento, Innovación, diferenciación.
- Criterios de Segmentación y selección de variables.
- Principios de Investigación de Mercados.
- Las tribus de las industrias creativas.
- Mercado de consumidores finales y de empresas.
- Características y criterios de la segmentación, Geográfica, Demográfica, Pictográfica y de comportamiento de compra.
- Estrategias relacionadas con el mercado meta o Target
- Base de datos de clientes- Tratamiento y depuración.
- El marketing directo.
- Pensamiento Estratégico vs. Visión Operativa. Gestión Estratégica de Comunicación. Misión y metas de la empresa. Contenidos de la estrategia básica.
- Análisis de situación, programas de acción y sistemas de control.
- Evaluación de estrategias existentes.
- Contenidos e implementación de los planes de comunicación, Marketing y Publicidad.
- Herramientas interactivas y su administración
- Nuevas herramientas interactivas y su aplicación específica: facebook, twitter, linkedin, pinterest, instagram, snapchat.
- Redes de contacto impulso y su administración.
- Alianzas virtuosas.
- Casos de aplicación de las herramientas en nuevos modelos de negocios.

- Canales de Distribución del Sector.
- Estrategias de Penetración de Mercados.
- Búsqueda de Patrocinadores, Auspiciantes, adherentes y colaboradores.
- Innovación y creatividad en el armado de la carpeta de comunicación. Prensa y Medios Impresos y Medios Digitales.
- Relaciones Públicas y Administración de Grupos de Interés.

### Módulo IV: Marco Jurídico y Fiscal de las Industrias Creativas Análisis de Leyes Relevantes a las Industrias Creativas.

- Mapa de Legislación
- Tipos de formas Jurídicas de Asociación regulares e irregulares.
- Alianzas Estratégicas. Consorcios, Cluster, Cooperativas.
- Fideicomisos. Fondos Comunes de Inversión
- Convenios. Alternativas y alcance. Importancia.
- Aspectos Laborales. Sindicatos.
- Convenios colectivos de trabajo. Contratos, Seguros.
- Aspectos Tributarios Legislación específica a nivel Nacional, Provincial y Municipal.
- Exenciones. Desgravaciones. Subsidios.
- Propiedad Intelectual y Registros de Marca.



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)



# SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO – ESPECIALIDADES

## Módulo V: Emprender en las Industrias Creativas

- Generación de nuevas empresas o unidades de negocio; oportunidades para emprender en el sector de la economía creativa.
- Convergencia tecnológica y nuevos Modelos de Negocios.
- Mercado Interno y Externo de las Industrias Creativas
- Cadenas de Valor
- Identificación de los diversos Actores y sus Interacciones.
- Análisis de las Fuerzas Competitivas. Poder de Negociación.
- La innovación y la creación de Ventajas Competitivas
- Segmentación, micro segmentación y alternativas de expansión.
- Ventas Disruptivas para las Industrias Creativas.

**Duración:** 24 horas (generalmente distribuidas en 6 sesiones de 4 horas cada una). Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017 – No. De Registro 03-2017-080712550800-01



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

# METODOLOGÍA BASADA EN APRENDIZAJE VIVENCIAL Y AUTODESCUBRIMIENTO

Todos los modelos de capacitación de My 4x4 Academy, utilizan una metodología centrada en el aprendizaje vivencial, lo que construye aprendizaje significativo y de largo plazo, dicha metodología se compone de las siguientes bases:

## INTERACTUAR

Desarrollo de escenarios con base a una serie de actividades centradas en la cultura emprendedora, acorde a los objetivos específicos.



Todos los modelos enseñanza – aprendizaje de My 4x4 Academy, utilizan esta metodología, porque aprender a manejar no se logra leyendo un manual... sino manejando.

## REFLEXIONAR

Compartir resultados, reacciones, observaciones.

Describir la experiencia de la toma de decisiones y su impacto en los resultados.

Proceso para el debate y compartir puntos de vista, a partir de la experiencia generada en los escenarios planteados.

Discusión sobre la importancia de la experiencia que se construyó en el proceso anterior.


## APLICAR

Vincular la experiencia obtenida en la sesión de aula, con ejemplos de la vida real en el proceso de creación de empresas.

Enlistar habilidades y valores de vida, propios para una mejor ejecución y desenvolvimiento en los negocios.

Practicar los puntos de aprendizaje en circunstancias y contextos reales del mundo empresarial.



 [www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)

 [@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)

 [@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)



Simultáneamente, todos los modelos de formación, centran sus objetivos en el Entrepreneurial Mindset Index (EMI), -Indicadores de Pensamiento y Desarrollo de Emprendedores- propuestos por el Centro de Investigación de Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE), validados para América Latina por Fundación Educación para Emprendedores AC:

**A****INICIATIVA Y AUTODIRECCIÓN**

- Establecimiento de objetivos y planes de ejecución realistas para su alcance.
- Administración efectiva del tiempo.
- Afrontar retos con una actitud optimista.
- Flexibilidad para ajuste de planeación en aras de alcanzar los objetivos.

**B****ORIENTACIÓN AL FUTURO**

- Capacidad de priorizar actividades de corto plazo para lograr resultados en el mediano y largo plazo.
- Visión empresarial más allá de 3 años de operación y gestión.

**C****RECONOCIMIENTO DE OPORTUNIDADES**

- Identificar problemas como oportunidades para innovar.
- Entender las ventanas de oportunidad.
- Valorar ideas de negocio identificando oportunidades.

**D****GESTIÓN DEL RIESGO**

- Comprender la diferencia entre riesgo y visión.
- Capacidad de cálculo del riesgo.
- Distinguir riesgos de corto, mediano y largo plazo.

**E****COMUNICACIÓN Y COLABORACIÓN**

- Articular y expresar ideas y pensamientos para ser comunicadas con eficiencia a grupos e individuos.
- Trabajo eficiente en grupo.
- Respeto a los miembros de la organización, como personas y a sus puntos de vista.

**F****PENSAMIENTO CRÍTICO**

- Evaluar y analizar puntos de vista, situaciones, escenarios.
- Sintetizar información y argumentos con base a diversidad de fuentes y recursos.
- Interpretar información y situaciones para la construcción de soluciones y conclusiones asertivas.

**G****CONOCIMIENTO DIRECTIVO Y EMPRESARIAL**

- Investigación y validación permanente del mercado y sus cambios.
- Creación de estrategias disruptivas de comercialización y acceso al mercado, con la visión de construir una empresa exponencial en el mediano plazo.
- Toma de decisiones asertivas con base a la interpretación de los reportes financieros.
- Uso y actualización permanente de la tecnología.
- Aplicación de los principios de la economía consciente.



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

# FUNDACIÓN E

TRANSFORMANDO ECONOMÍAS

*¡Te invitamos a **crecer juntos!***

## **CONTÁCTANOS EN:**

Av. Paseo de la Reforma 509, Piso 16,  
Cuauhtémoc, CP 06500, Ciudad de México

**Teléfono:** +52 5578234159

**Email:** [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



@fundacionemx  
@4x4emprendedores



@fundacione\_e  
@4x4emprendedores



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

*#creciendojuntos #pensarenggrande*