



Workshop: Aumento de Segmentos de Clientes a través de la Creación de Ecosistemas de Innovación.

Instructor: Rafael Palacios (International Entrepreneurship-Lab Smart Money, Alemania)

Modalidad: Híbrida

Horas totales: 4 horas

Fecha: 25/10/2023

Horario: Según Cronograma del Creative Spark



DESCRIPCION DEL WORKSHOP

Objetivo general

Transferir conocimientos y técnicas de gestión empresarial a través de la creación del ecosistema empresarial tanto para crear, desarrollar y sostener el modelo de negocio como para elevar de forma rápida los segmentos de clientes.

Objetivos Específicos

- Identificar los principales Inputs para la creación del ecosistema empresarial con base al modelo de negocio.
- Transferir conocimientos sobre la metodología para la creación del ecosistema empresarial.
- Crear el ecosistema empresarial con foco en la captación de nuevos clientes de forma rentable y eficiente.

Justificación

Las empresas a escala mundial requieren cada vez más de la creación de nuevas acciones y estrategias, tanto para mejorar de forma continua el modelo de negocio, como para elevar la cartera de clientes en el contexto nacional e internacional. La transformación digital, la digitalización y los desafíos medio ambientales son elementos intrínsecos de la competitividad. También, los potenciales clientes observan y establecen alianzas con sus vendedores o proveedores que estén alineados a esta nueva dinámica global. La relación cliente proveedor, ya no es bidireccional, sino, más bien, multidireccional o multidimensional. Los clientes son cada vez más exigentes y prefieren una asociación de ganancias compartida (win to win), en donde además puedan beneficiarse de la relación comercial para fortalecer sus propios negocios. Esta nueva perspectiva de los clientes, exige de nuevos enfoques de asociación para las empresas que deseen aumentar sus segmentos de negocio. Los ecosistemas empresariales son instrumentos de gran impacto a la hora de que las empresas de todos los tamaños deseen promover estrategias con actuales y potenciales clientes.



Dirigido a:

Toda la audiencia: Sector empresarial, emprendedoras y emprendedores, académicos y estudiantes, sector público.

Aspectos atractivos del workshop para las empresas

- Conocer el potencial del ecosistema empresarial para el fortalecimiento del modelo de negocio y el aumento de la cartera de clientes.
- Iniciar la creación del ecosistema empresarial dentro de las empresas.
- Invitar a su grupo de gestión empresarial para explorar la creación del ecosistema.
- Utilizar la plataforma digital internacional IELSM para la gestión y actualización del ecosistema empresarial.

NOMBRE DEL MODULO

CONTENIDO

I. Concepto y enfoques del ecosistema empresarial

- Contexto para la creación del ecosistema empresarial y casos de éxito.

II. Brainstorming del ecosistema empresarial para captación de clientes

- Identificación y selección de todos los players y clientes potenciales
- Creación de mapa de ecosistema

III. Estrategia de coevolución para la innovación y el emprendimiento junto a los clientes

- Identificación de los clientes aprovechamiento de su potencial para establecer estrategias win to win.