



**JUNTA DE ANDALUCIA**



El Campus de Excelencia Internacional en Patrimonio (CEI Patrimonio), es una Institución consciente, sensible y preocupada por todos los aspectos que afectan a la necesidad de generar ideas, reforzar el talento para la generación de proyectos y empresas, facilitar el acceso a financiación y favorecer las relaciones. En este sentido, uno de los objetivos perseguidos por el CEI Patrimonio, es fomentar la cultura del emprendimiento con la realización de actividades destinadas a dinamizar, motivar y sensibilizar tanto a las empresas como a los egresados y doctores de las universidades públicas andaluzas.

Es por ello que el CEI Patrimonio presenta su acción de emprendimiento "**Apoyo a la Creación de las SPIN OFF**" (en colaboración con la Academia SOCE S.L.U.). Se trata de un proyecto de transferencia del conocimiento, promoción de la iniciativa emprendedora y desarrollo empresarial del personal perteneciente al colectivo universitario andaluz en el que, durante 390 horas y de manera gratuita, los participantes recibirán información sobre emprendimiento, transformación digital, marketing digital cultural, creatividad e innovación, gestión financiera y aspectos jurídicos, además de consultorías individualizadas, que les orienten en adaptar su producto a la demanda del mercado, todo ello con la finalidad de contribuir a la dinamización de la economía regional.

Mediante el presente escrito, le expreso nuestro interés en que asista a la jornada informativa de esta acción, que se impartirá, de manera telemática, el día 28 de abril a las 12:00 horas y donde explicaremos los conocimientos, competencias y herramientas necesarias para conseguir convertirse en una empresa autónoma.

Enlace de la Jornada: <https://meet.google.com/ssj-ftgb-xug>

Sin otro particular, reciba un cordial saludo,

Juan Carlos Castillo Armenteros  
Presidente del Comité de Dirección del CEI Patrimonio



## CONTENIDOS DE LA ACCIÓN DE EMPRENDIMIENTO “Apoyo a la Creación de SPIN OFF”:

### **CONOCIMIENTO Y EMPRENDIMIENTO. LA CULTURA COMO PUNTO DE PARTIDA**

1. La digitalización en las pymes.
2. Incidencia del covid en el sector creativo cultural.
3. Análisis del Macro y Micro entorno.
4. Análisis interno. Fortalezas.
5. El cliente en el centro.
6. La propuesta de valor.
7. Cultura digital/liderazgo.
8. Monetización de los contenidos culturales digitales.
9. Oportunidades de financiación.

### **TRANSFORMACIÓN DIGITAL CULTURAL**

1. Nuevos públicos y hábitos de consumo cultural como pilares de la Transformación Digital.
2. Mentalidad de cambio en la organización. Gestión del cambio cultural.
3. Diagnóstico inicial del nivel de madurez digital de la organización.
4. Plan de transformación digital de la empresa. Metodología y herramientas.
5. Nuevas herramientas y formatos de creación, exhibición y distribución en arte y cultura.

### **MARKETING DIGITAL CULTURAL**

1. Definición de una estrategia de marketing digital.
2. Gestión de un plan de marketing digital.
3. Gestión de posicionamiento orgánico en buscadores (SEO).
4. Gestión del posicionamiento en buscadores con medios de pago (SEM).
5. Gestión de redes sociales.

### **CREATIVIDAD E INNOVACIÓN CULTURAL**

1. Cómo crear un clima para la innovación.
2. La creatividad y la innovación como herramientas de marketing.
3. Creatividad colaborativa.
4. Open innovation y las nuevas oportunidades de negocio.
5. Comunicación corporativa.
6. Publicidad y promoción.

## **PLANIFICACIÓN E INICIATIVA EMPRENDEDORA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS**

1. Análisis de la idea de negocio, estudio del entorno y de las capacidades emprendedoras.
2. Planificación de la estrategia comercial y de marketing.
3. Planificación organizativa y de recursos.
4. Planificación financiera y análisis de viabilidad económico-financiera.
5. Configuración de los elementos del plan de negocio y previsión de actuaciones.

## **GESTIÓN FINANCIERA Y ASPECTOS JURÍDICOS Y FISCALES**

1. Gestión de la constitución, puesta en marcha y modificación de circunstancias jurídicas de pequeños negocios o microempresas.
2. Gestión contable, fiscal y laboral en pequeños negocios o microempresas.
3. Financiación en pequeños negocios o microempresas.
4. Normativa aplicable al personal docente investigador.

## **SESIONES DE MENTORIZACIÓN INDIVIDUALIZADA**

### **DISEÑO DE NEGOCIO**

1. De la idea a la acción.
2. Oportunidad de negocio y tendencias.
3. Investigación del entorno.
4. Detección de oportunidades y observación del entorno.
5. El cliente: análisis de datos e insights.
6. La idea: antecedentes y justificación.
7. De la idea al modelo de negocio.
8. La propuesta de valor.

### **LEAN STARTUP. VALIDACIÓN**

1. De la acción a la validación.
2. Lean Startup. Principios clave.
3. Proceso de descubrimiento de clientes. Desarrollo ágil y gestión de productos.
4. Early Adopters o primeros clientes. Ajuste problema – solución.
5. Determina las hipótesis del modelo de negocio.
6. Validación del problema: diseño de entrevistas.
7. Análisis de resultados de problema.
8. Validación de la solución.
9. Análisis de resultados de solución.
10. Validación de cliente: encaje producto-mercado.
11. Validación de los canales de comunicación y venta. Lean Marketing.
12. Primeros números: costes-ingresos. Finanzas-pre.
13. Toma de decisiones: pivotar o seguir.



**JUNTA DE ANDALUCÍA**



## PLANIFICACIÓN

1. Hacia una empresa escalable: fase de planificación.
2. Objetivos estratégicos.
3. Diseño del equipo.
4. Plan de marketing.
5. Plan jurídico-fiscal.
6. Plan de operaciones
7. Plan e-financiero (herramienta).
8. Plan de implantación.

