



CERTIFICADO

EMPRENDIMIENTO INNOVADOR DIGITAL

¿A quién está dirigido?

- **Futuros Fundadores de Startups y emprendedores:** Personas con ideas de negocio que necesitan ayuda para lanzarlas digitalmente.
- **Intraemprendedores:** Profesionales que implementan proyectos innovadores en grandes corporaciones.
- **Consultores de Innovación y Negocios:** Asesoran en la creación y crecimiento de modelos digitales.
- **Especialistas en Desarrollo de Producto:** Buscan entender el ciclo de vida del negocio desde la concepción hasta el fundraising.
- **Especialistas en Marketing Digital:** Se enfocan en estrategias de growth hacking para startups.

Áreas de la Organización

- Innovación y Desarrollo de Negocios.
- Marketing y Estrategia Digital.
- Tecnología e I+D (Investigación y Desarrollo).
- Inversión de Capital de Riesgo (Venture Capital).
- Gestión de Proyectos de Transformación Digital.

CONTENIDO

- Fundamentos del emprendimiento digital
- Modelos de negocio
- Marketing digital y growth hacking
- Finanzas para startups
- Aspectos legales y propiedad intelectual
- MVP y prototipado
- Pitch y storytelling
- Escalamiento e inversión
- Proyecto final

Objetivo General

Proveer a los participantes de la metodología, las herramientas y la mentalidad emprendedora necesarias para concebir, desarrollar, validar y lanzar un negocio digital innovador y escalable, dominando las estrategias de marketing digital, la gestión financiera básica para startups y la preparación para rondas de inversión.



Objetivos específicos

- **Fundamentar la Idea:** Comprender el ecosistema digital y usar Design Thinking para generar ideas centradas en el usuario que aborden problemas reales.
- **Modelar el Negocio:** Diseñar modelos de negocio escalables con herramientas como Lean Canvas, identificando ingresos, segmentos de clientes y propuesta de valor.
- **Ejecutar el Prototipado Rápido:** Aplicar el enfoque de Producto Mínimo Viable (MVP) para validar prototipos velozmente según las necesidades del mercado.
- **Impulsar el Crecimiento y la Captación:** Desarrollar un plan de marketing digital y usar técnicas de Growth Hacking para adquirir y monetizar usuarios eficientemente.
- **Gestionar y Presentar:** Crear un modelo financiero básico, entender aspectos legales y desarrollar un pitch persuasivo para inversores.



CLASES

Miércoles y jueves
6:00 p.m. - 8:00 p.m.



MODALIDAD

Híbrida



DURACIÓN

48 Horas sincrónicas, conjunto
asignaciones en plataforma



IIINSCRIPCIÓN

- Matrícula: L. 2,500
- Opción de extrafinanciamiento con tarjetas BAC

*Restricciones Aplican



REQUISITOS

- Copia de DNI
- Copia de Título Pre Grado
- Llenar Ficha de Inscripción

INSCRIBETE Y APARTA TU CUPO
CUPOS LIMITADOS



Comunícate con nosotros:
+504 9407-8364
+504 8883-6051



admission@upi.edu.hn



UPI Tegucigalpa, Altos de la Granja,
calle que conduce hacia Club del BCIE.