PRÁCTICA 2.-
INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO EN EL ÁMBITO DE LAS CIENCIAS DEL DEPORTE.

UNIVERSIDAD DE
MURCIA

francisco.cavas@um.es

PRÁCTICA 2.-
INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO EN EL CIENCIAS DEL DEPORTE.

UNIVERSIDAD DE MURCIA

VICERRECTORADO DE ESTUDIANTES Y EMPLEO UMU

umu emprende Oficina de Emprendimiento

Santander Universidades

Hasta el 31 de octubre de 2024 a las 23:59h.

https://www.um.es/web/umuemprende/convocatorias/concurso-de-ideas

francisco.cavas@um.es

Fase 1

Esta primera fase consta de 4 categorías en la que los participantes pueden inscribirse. Solo se podrá realizar la inscripción en una de las cuatro categorías. De esta primera fase saldrán 4 ganadores, uno por cada categoría.

1) **Premio a la Mejor idea en Arte y Humanidades.**
   2) Premio a la Mejor idea en Ciencias e Ingenierías.
   3) Premio a la Mejor idea en Ciencias Sociales y Jurídicas.
   4) Premio a la Mejor idea en Ciencias de la Salud.

Además de un ganador, habrá otros dos finalistas en cada categoría, uno relacionado con emprendimiento social y otro con proyección empresarial, que podrán optar a un premio en la Fase II.

francisco.cavas@um.es

Fase 2

Esta será la fase final del concurso, en la cual habrá 12 seleccionados:

Los 4 ganadores de la Fase I podrán optar al Premio Mejor Idea Universidad de Murcia

Los demás finalistas de la Fase I podrán optar de nuevo a un premio, dependiendo del tipo de proyecto que hayan presentado:

4 proyectos se clasificarán en el campo de conocimiento **"Ideas con Mayor Proyección Empresarial"** y por tanto optarán al premio de Mejor Idea con Mayor Proyección Empresarial.
4 proyectos se clasificarán en el campo de conocimiento de **"Ideas de Emprendimiento Social"** y por tanto optarán al premio de Mejor idea Yunus-Emprendimiento Social.

francisco.cavas@um.es

UNIVERSIDAD DE MURCIA

Asiento: R-715/2024

Fecha-Hora: 07/06/2024 09:46:00

RESOLUCIÓN DEL RECTOR DE LA UNIVERSIDAD DE MURCIA POR LA QUE SE APRUEBA Y HACE PÚBLICA LA CONVOCATORIA DEL VII CONCURSO DE IDEAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA TALENTO UMUEMPRENDE SANTANDER UNIVERSIDADES 2024

Hasta el 31 de octubre de 2024 a las 23:59h.

https://app.santanderx.com/calls/vi-concurso-de-ideas-umuemprende2024

"LA IDEA DE NEGOCIO"

- Una empresa exitosa parte siempre de una primera idea de negocio que, posteriormente, se concreta en un producto o servicio con cuya comercialización se obtiene un beneficio económico.

francisco.cavas@um.es

"LA IDEA DE NEGOCIO"

Para que una idea tenga éxito, como mínimo, debe:

- Cubrir una **necesidad o deseo** real por parte de la clientela a quien se le pretende vender.
- Existir un **número de clientes potenciales suficiente**.

"LA IDEA DE NEGOCIO"

Para que una idea tenga éxito, como mínimo, debe:

- Debe ser susceptible de **ofrecer beneficios económicos** vendiéndose a un precio no superior al que la persona consumidora esté dispuesta a pagar.

- En la mayor parte de los casos, deberá competir con otros productos que ayuden a satisfacer necesidades iguales o similares, por lo que dicha idea **deberá ofrecer un valor real y diferencial**.

"LA PERSONA EMPRENDEDORA"

Y es que una persona emprendedora es aquella que tiene la **capacidad de generar una idea** que posteriormente **convierte en proyecto** para, seguidamente, llevarlo a cabo asumiendo todos los posibles riesgos inherentes a su puesta en marcha.

Y, para ello, se vale de ciertas **habilidades y capacidades que antes o después deberá desarrollar**.

UNIVERSIDAD DE MURCIA

¿QUÉ HABILIDADES TIENE QUE TENER UNA PERSONA EMPRENDEDORA?

francisco.cavas@um.es

"LA PERSONA EMPRENDEDORA"

Algunas de esas habilidades y capacidades son:

- **Autoconfianza**, aunque con capacidad de autocrítica y escucha activa de opiniones externas.
- **Creatividad**, espíritu investigador e innovador.
- **Capacidad de decisión, iniciativa, actitud activa**… pero con autocontrol, consciencia del riesgo y capacidad para asumir las consecuencias.

"LA PERSONA EMPRENDEDORA"

Algunas de esas habilidades y capacidades son:

- **Autónomo/a** y, a la vez, abierto a la cooperación (con habilidades para el **trabajo en equipo**).
- **Capacidad de trabajo**, perseverancia, constancia y dedicación.
- **Planificado/a y organizado/a**, aunque flexible a la negociación y capacidad para adaptarse al cambio.

"LA PERSONA EMPRENDEDORA"

- "¿Qué estilo de vida quiero tener?"
- "¿Qué tipo de trabajo me gustaría hacer?"
- "¿Con qué tipo de personas disfruto más trabajando?"
- "¿Qué es lo que realmente se me da bien?"
- "¿Cuál es mi valor diferencial?"...

"LA PERSONA EMPRENDEDORA"

francisco.cavas@um.es

"LA PERSONA EMPRENDEDORA"

Veamos algunas más, también importantes:

- **Afán de superación**, espíritu positivo y enfoque hacia la formación continua.
- Enfocado/a objetivos, **responsable y comprometido/a**.
- Habilidades de **liderazgo y dirección de equipos**, pero también capacidad para la delegación de tareas.

"LA PERSONA EMPRENDEDORA"

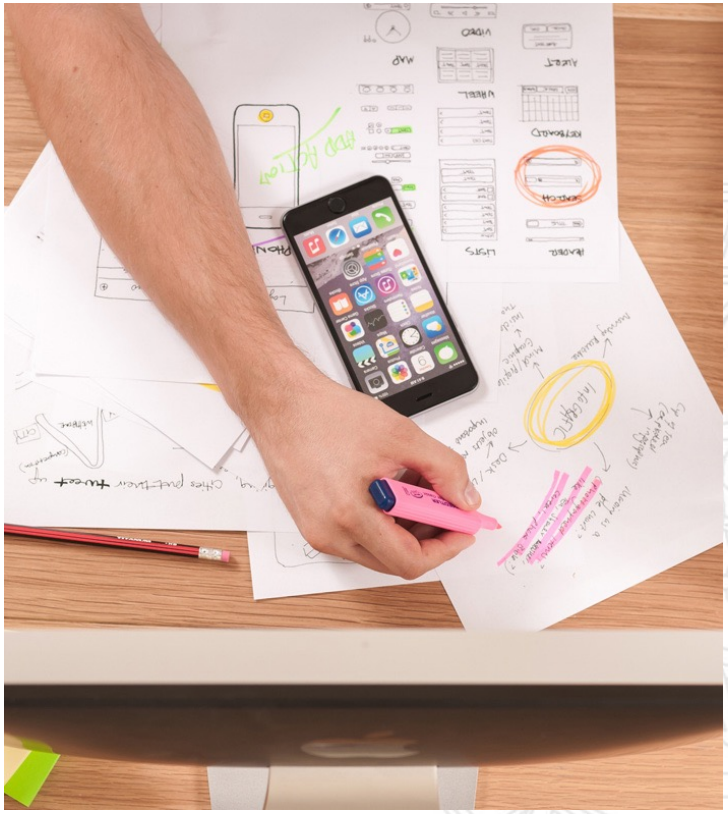
Veamos algunas más, también importantes:

- **Empatía**, sensibilidad hacia las necesidades de otras personas…
- **Capacidad** para enfrentarse a problemas, tomar decisiones y **aportar soluciones**.
- Habilidades de **comunicación** y persuasión para **exponer y defender las propias ideas**.

UNIVERSIDAD DE MURCIA

"GENERACIÓN DE IDEAS"

… CONCEPTOS CLAVE



francisco.cavas@um.es

"MODELO DE NEGOCIO"

Un Modelo de Negocio ayuda a describir cómo una organización crea valor y lo vende.

Es importante que entendamos que, si la empresa no consigue vender, el modelo de negocio no está bien construido (puede haber fallado en la selección de los socios estratégicos, del tipo de cliente, incluso la propia idea de negocio puede no contener ningún valor diferencial en realidad…).

francisco.cavas@um.es

"PLAN DE NEGOCIOS"

Se trata de un **documento** que, una vez definido el modelo de negocio, se redacta con el fin de **describir, de forma detallada en qué va a consistir el negocio**.

Trata sobre cuáles son sus objetivos, las estrategias comerciales y de marketing que se van a poner en marcha para alcanzar dichos objetivos, el proceso productivo, la inversión requerida, la rentabilidad esperada…

francisco.cavas@um.es

"MODELO DE NEGOCIO vs PLAN DE NEGOCIOS"

Se trata de dos documentos que pueden parecer semejantes pero…

- El **MODELO DE NEGOCIO** es un **primer paso para validar la idea de negocio** de una persona emprendedora o empresa (es necesario realizar este trabajo al inicio de la iniciativa).

- El **PLAN DE NEGOCIO**, sin embargo, es **parte complementaria** y se realiza en fases posteriores a la validación al Modelo de negocio.

PRÁCTICA 2.-
INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO EN EL CIENCIAS DEL DEPORTE.

UNIVERSIDAD DE MURCIA

"DESIGN THINKING"

francisco.cavas@um.es

DESIGN THINKING

… Se trata de una metodología pionera en los procesos de innovación y creación de empresas creada en la Universidad de Stanford en California en los años 70…

- Aunque el nombre **"DESIGN"** sea frecuentemente asociado a la calidad y/o apariencia estética de productos, el DESIGN como disciplina tiene por objetivo máximo **promover bienestar en la vida de las personas**. Sin embargo, es la manera como el "designer" percibe las cosas y actúa sobre ellas que llamó la atención de gestores, abriendo nuevos caminos para la innovación empresarial.

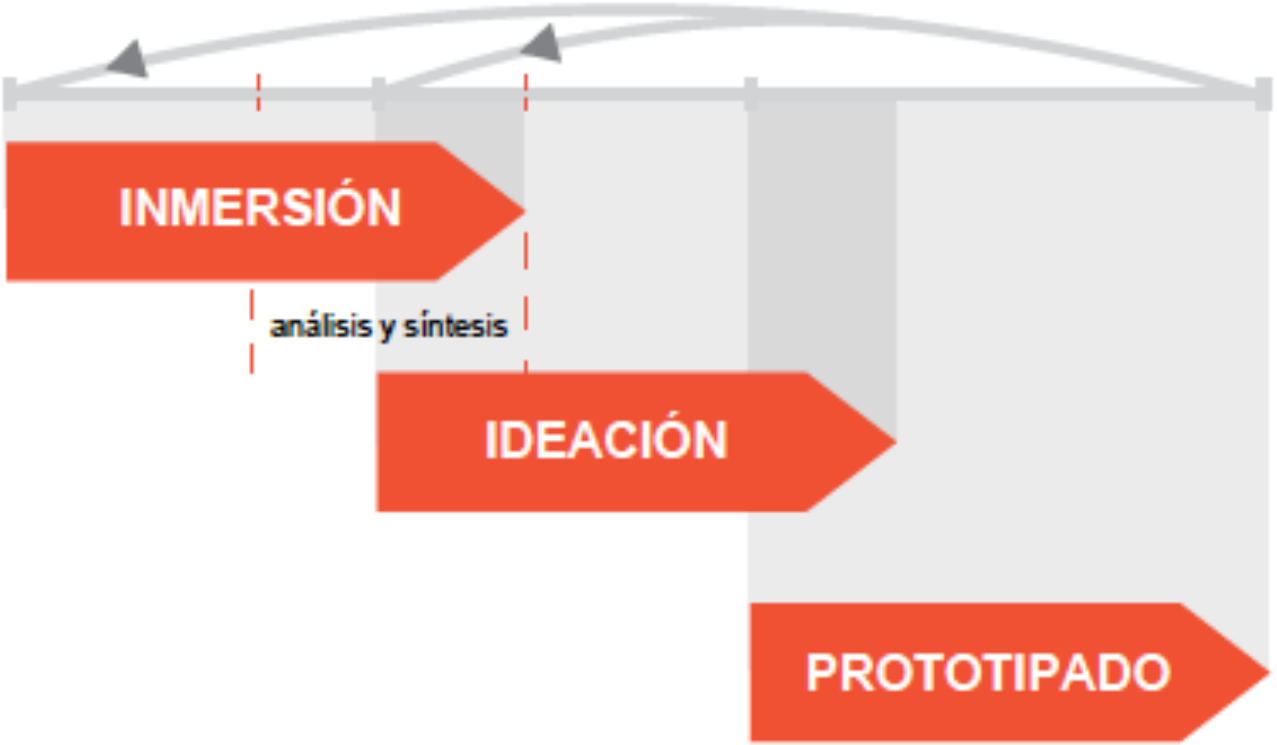
- El "designer" ve como un problema todo aquello que perjudica o impide la experiencia (emocional, cognitiva, estética) y el bienestar en la vida de las personas (considerando todos los aspectos de la vida, como trabajo, esparcimiento, relaciones, cultura etc.). Eso hace con que **su principal tarea sea identificar problemas y generar soluciones**.

DESIGN THINKING

- "Es una disciplina que usa la sensibilidad y métodos de los diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es tecnológicamente factible y con lo que una estrategia viable de negocios puede **convertir en valor para la clientela**, así como en una **gran oportunidad para el mercado**".

- Se trata, por lo tanto, de un **método deductivo que permite a la persona emprendedora**, mediante un sistema visual legible y sencillo, crear un esquema de pensamiento organizado para la generación de ideas innovadoras y la **construcción de modelos de negocio** que aporten soluciones reales a las necesidades de los/las usuarios/as. Este estilo de pensamiento se basa en la simplificación y la flexibilidad de las ideas.

DESIGN THINKING



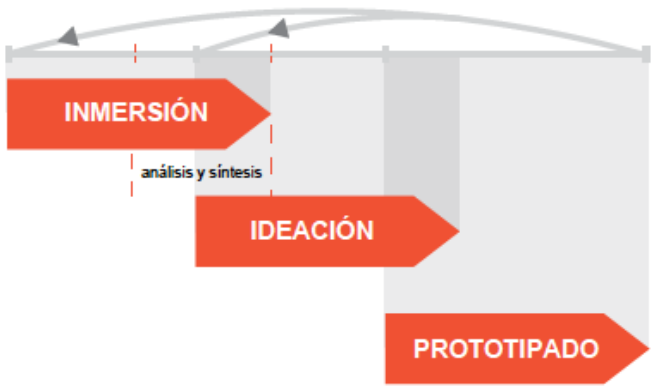
francisco.cavas@um.es

DESIGN THINKING

INMERSIÓN

La primera fase del proceso de Design Thinking es llamada Inmersión.

En ese momento el equipo de proyecto se aproxima del **contexto del problema**, desde el punto de vista de **la empresa** (el cliente) hasta el punto de vista del **usuario final** (el cliente del cliente).

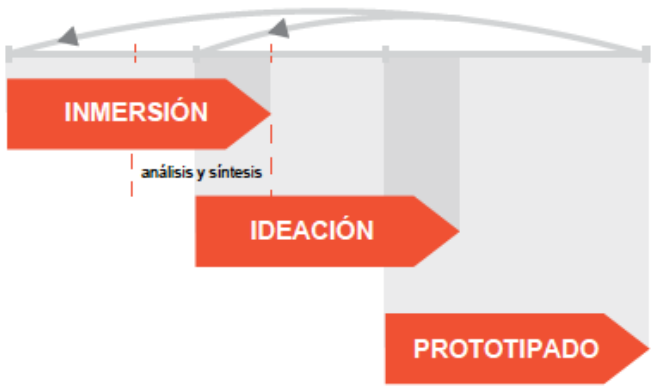


DESIGN THINKING

ANÁLISIS Y SÍNTESIS

Después de las etapas de toma de datos de la fase de Inmersión, los próximos pasos son el análisis y síntesis de las informaciones recolectadas.

Para eso, los **"insights"** son organizados de manera que se obtengan estándares (patrones) y para crear desafíos que ayuden en la comprensión del problema.

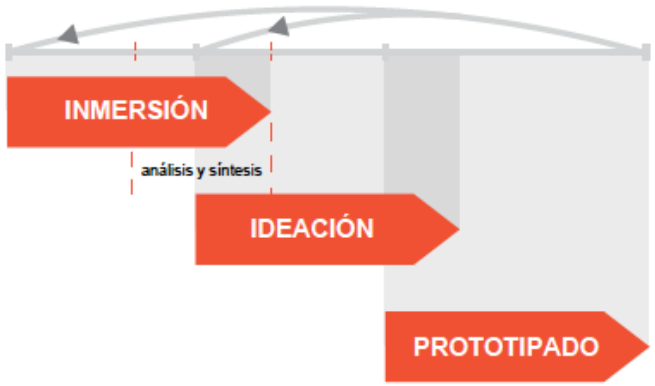


DESIGN THINKING

IDEACIÓN

Esa fase pretende generar ideas innovadoras para el tema del proyecto.

Para ello se **usan las herramientas de síntesis creadas en la fase de análisis** para estimular la creatividad y **generar soluciones** que estén de acuerdo con el contexto del tema que hemos trabajado.

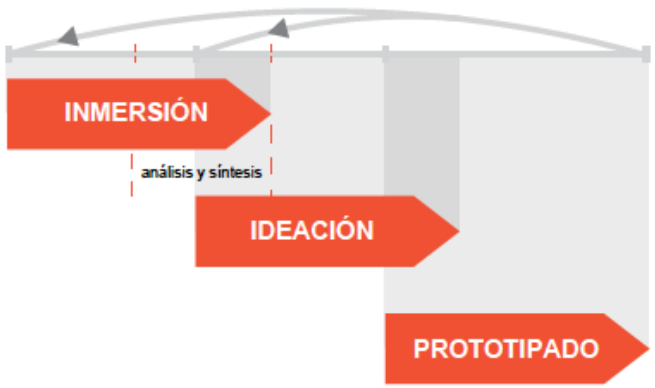


DESIGN THINKING

PROTOTIPADO

El Prototipado tiene como función **servir de ayuda a la validación de las ideas** generadas.

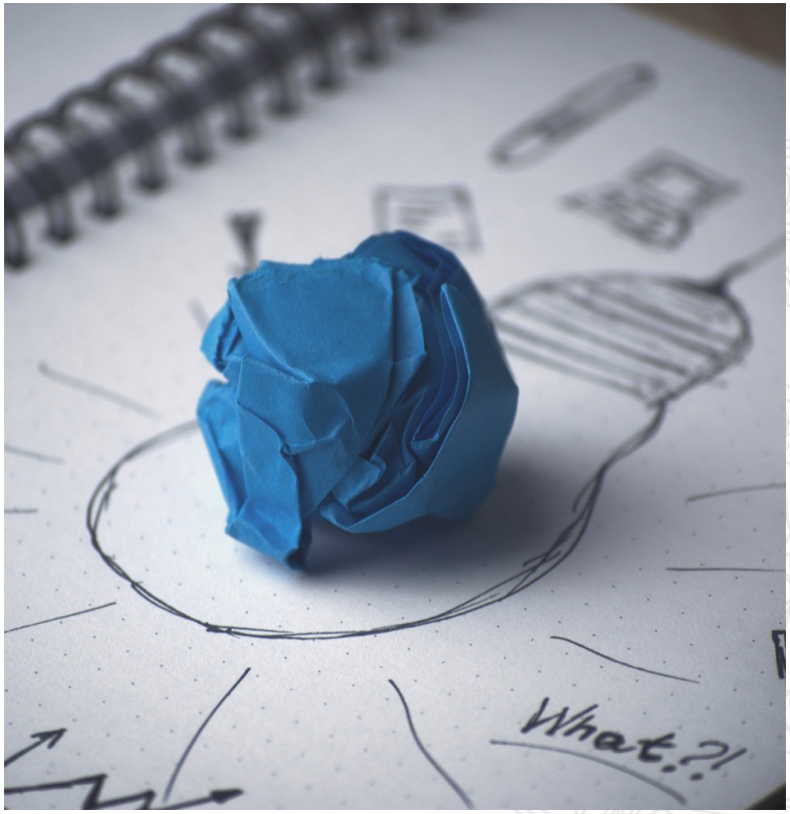
Aunque normalmente se presenta como una de las últimas fases del proceso de Design Thinking, puede ocurrir en **cualquier momento del desarrollo del proyecto** en paralelo con la Inmersión y la Ideación.



francisco.cavas@um.es

UNIVERSIDAD DE MURCIA

…BIEN, vamos a realizar un pequeño ejercicio…

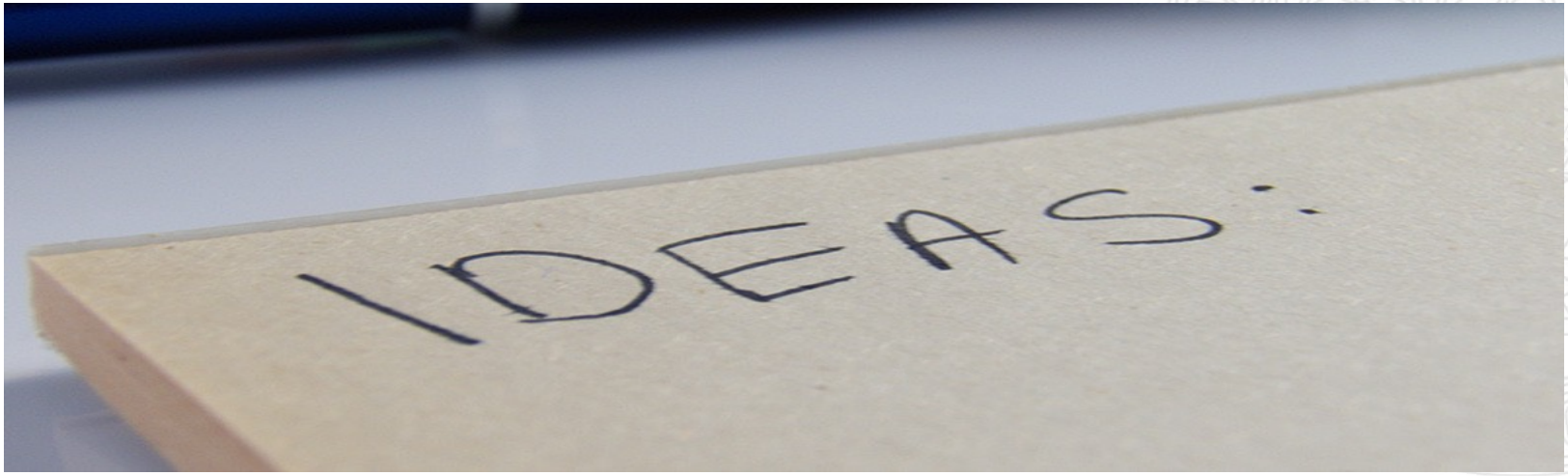


francisco.cavas@um.es

UNIVERSIDAD DE MURCIA

OBJETIVO: **… EN EL ÁMBITO DEL DEPORTE …**

GENERAR UNA IDEA EMPRESARIAL E INNOVADORA, CREATIVA, UTILIZANO EL PENSAMIENTO CRÍTICO Y NUESTRA IMAGINACIÓN.



francisco.cavas@um.es

UNIVERSIDAD DE MURCIA

"GENERACIÓN DE IDEAS"

(Individualmente)

francisco.cavas@um.es

UNIVERSIDAD DE MURCIA

Pensad en vuestro BARRIO ACTUAL:
¿Qué le falta para ser un barrio mejor?
¿Qué otros barrios sueles visitar con frecuencia? ¿para hacer qué?

Pensad ahora en ALGUIEN DE VUESTRA FAMILIA:
¿Qué problema tiene y no puede resolver?

Recordad a vuestro/a MEJOR AMIGO/A:
¿Qué necesitaría para mejorar su calidad de vida?
¿Qué querríais regalarle a vuestro/a vecino/a favorito, si pudierais? (piensa en grande)
¿Qué os gustaría que existiera y aún no existe en el mundo?
¿Qué os gustaría tener y no tenéis? ¿Es algo material? ¿Quizá un tipo de servicio que no sabes si existe o no puedes pagar?

francisco.cavas@um.es

UNIVERSIDAD DE MURCIA

…Con todas las imágenes que tienes ahora mismo en tu cabeza…

Describe en un folio una "IDEA DE NEGOCIO".

RECUERDA QUE:

La idea tu idea de negocio debe cubrir una **NECESIDAD** o deseo **REAL** además de ofrecer un **VALOR DIFERENCIAL** y estar dirigida a un número suficiente de **CLIENTES POTENCIALES** para asegurarte futuros **BENEFICIOS** económicos.

No olvideís, que la persona emprendedora (vosotros), es importante que tenga **capacidades y/o habilidades** que puedan ayudar en alguna medida a que la **IDEA se lleve a cabo**.

T: 10-15'

francisco.cavas@um.es

UNIVERSIDAD DE MURCIA

"GENERACIÓN DE IDEAS"

(en grupo)

francisco.cavas@um.es

GENERACIÓN DE IDEAS

IDEA DE NEGOCIO INNOVADORA

Con las ideas de negocio que hemos generado de manera individual, ahora de FORMA GRUPAL, para servir de inspiración a tus compañeros/as , vamos a dedicar unos minutos a definir brevemente una posible **IDEA DE NEGOCIO CONJUNTA** que podrá (o no) estar basada en alguna de las ideas anteriormente expuestas.

Cada grupo debe seleccionar una persona que ejerza de **PORTAVOZ** para presentar su idea de negocio (3 minutos máximo por grupo).

GENERACIÓN DE IDEAS

Esquema de **IDEA de NEGOCIO:**

NOMBRE DEL PROYECTO:

- **¿En qué consiste la idea?**
- **¿Por qué creéis que vais a ganar dinero con ella?**
- **¿Creéis que sois el equipo adecuado para llevarlo a cabo? ¿Por qué? (aptitudes, talentos,…)**

(en grupo)

francisco.cavas@um.es