INMERTECH
INMERSIVE LEARNING

EMPRENDIMIENTO

De la idea al negocio. Sin poner en riesgo el negocio.

Una experiencia inmersiva donde los participantes crean una empresa, toman decisiones y descubren qué significa realmente convertir una idea en un proyecto viable.

SIMULADOR DE NEGOCIOS · INMERTECH



Emprender es decidir con recursos limitados

Una buena idea es solo el principio. El reto aparece cuando hay que decidir:



QUÉ CREAR

Producto y propuesta de valor.



DÓNDE INVERTIR

Recursos y prioridades.



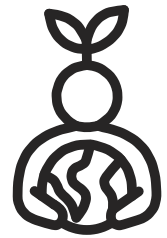
CÓMO VENDER

Precio y monetización.



CÓMO CRECER

Marketing y clientes.



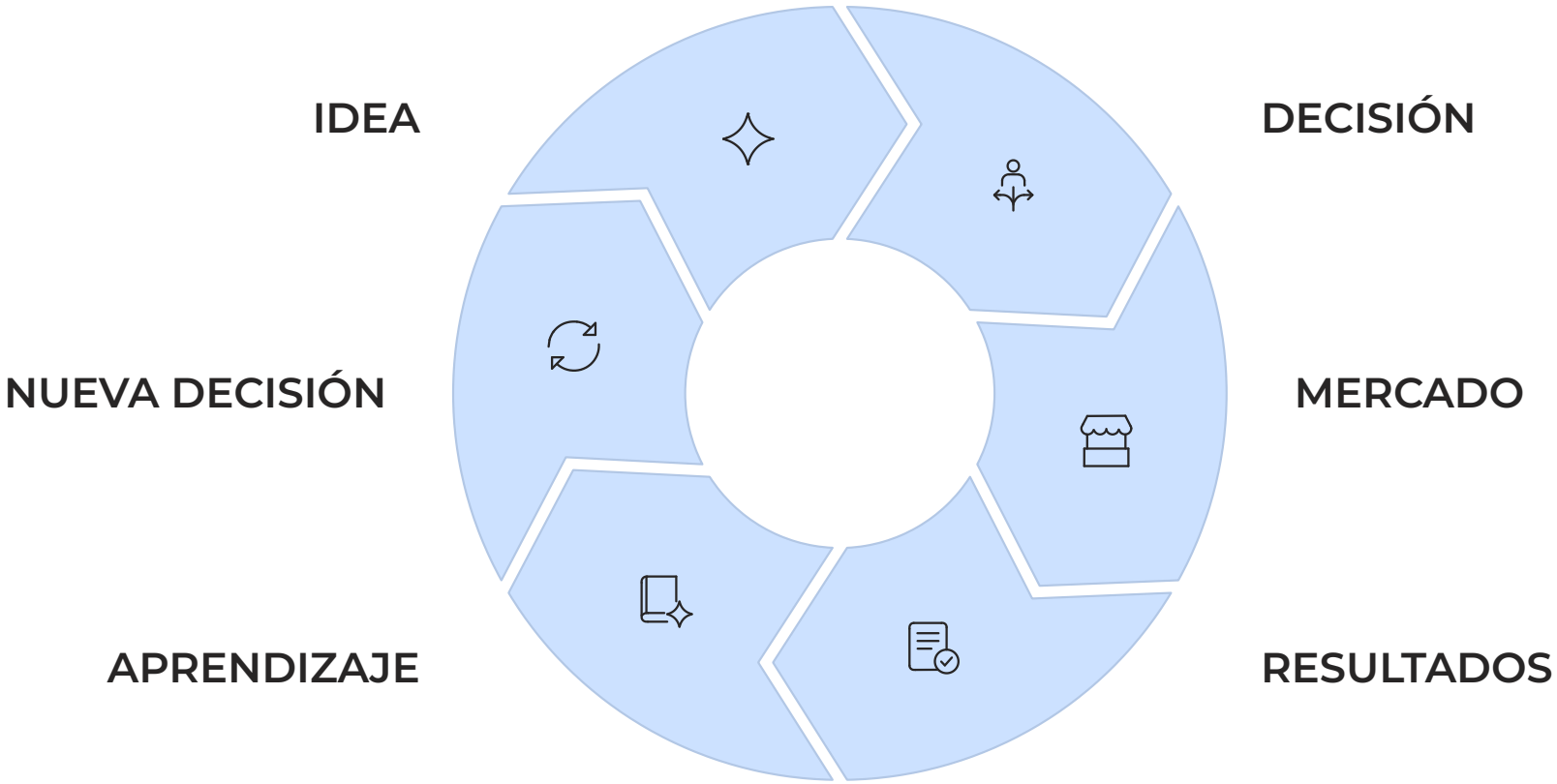
CÓMO SOSTENERLO

Rentabilidad y futuro.

Del entusiasmo inicial al criterio empresarial.

Emprender se aprende emprendiendo

LEARNING BY DOING



Experimentar antes de pagar el coste real de equivocarse.

Un entorno seguro para experimentar un negocio

¿POR QUÉ SIMULACIÓN?

DECISIONES REALES

Producto, inversión, precio y crecimiento.

RECURSOS LIMITADOS

No todo puede hacerse a la vez.

INCERTIDUMBRE

El mercado responde.

CONSECUENCIAS

Cada elección modifica el negocio.

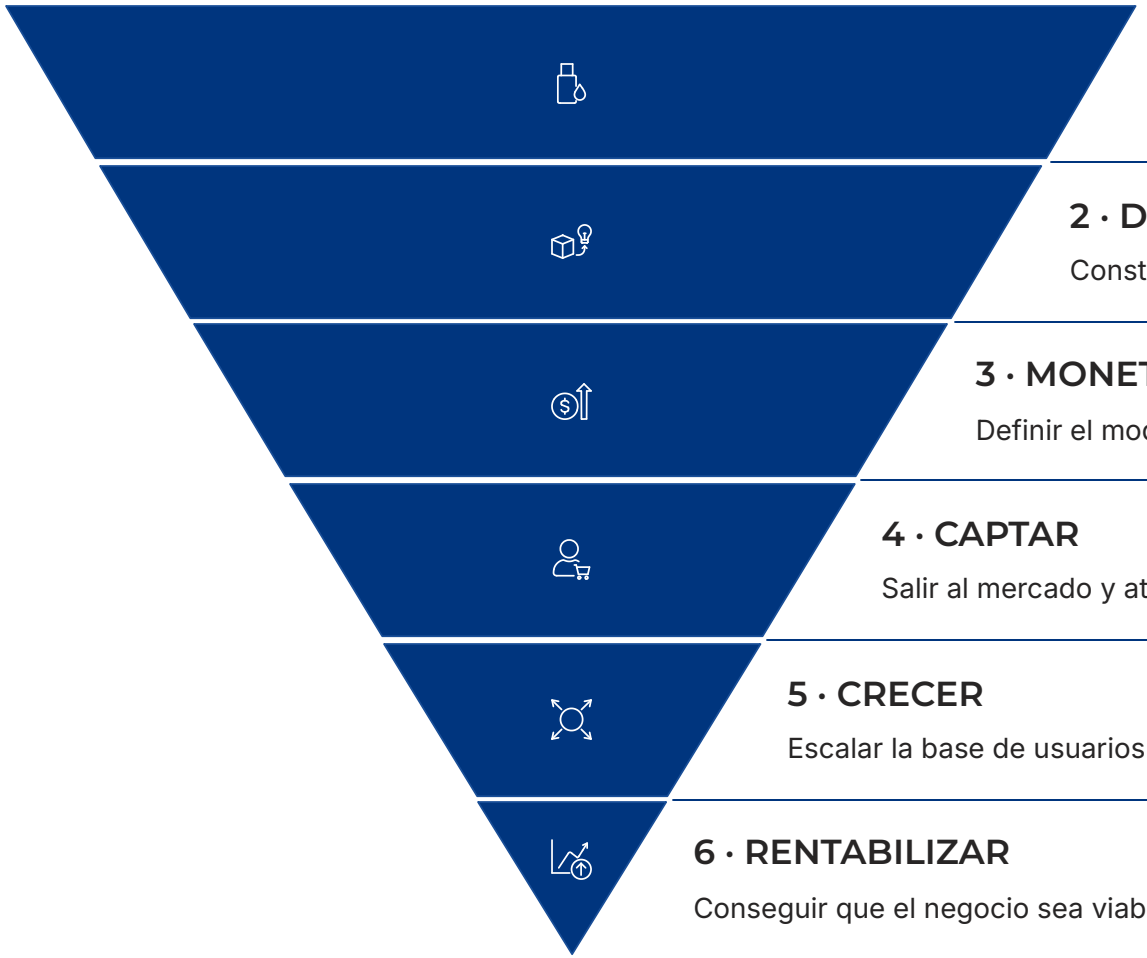
SIN RIESGO REAL

Equivocarse también genera aprendizaje.

El planteamiento original del programa se basa precisamente en permitir experimentar con decisiones empresariales sin asumir las consecuencias económicas del mercado real.

De crear una empresa a construir valor

EL VIAJE EMPRENDEDOR



1 · CREAR

Constituir la empresa y definir la estructura inicial.

2 · DESARROLLAR

Construir el producto y la propuesta de valor.

3 · MONETIZAR

Definir el modelo de ingresos y el precio.

4 · CAPTAR

Salir al mercado y atraer usuarios.

5 · CRECER

Escalar la base de usuarios y el negocio.

6 · RENTABILIZAR

Conseguir que el negocio sea viable y sostenible.

Cada etapa obliga a tomar nuevas decisiones.

Todo empieza tomando posición

1 · CREAR LA EMPRESA

Primeras decisiones:

1

PARTICIPACIÓN

¿Cómo se reparte la propiedad entre los socios fundadores?

2

INVERSIÓN

¿Cuánto comprometemos inicialmente para arrancar el proyecto?

3

RECURSOS

¿Dónde ponemos el dinero disponible desde el primer momento?

Antes de vender, ya estamos tomando decisiones estratégicas. El simulador comienza con la creación de la empresa y el reparto de participación.



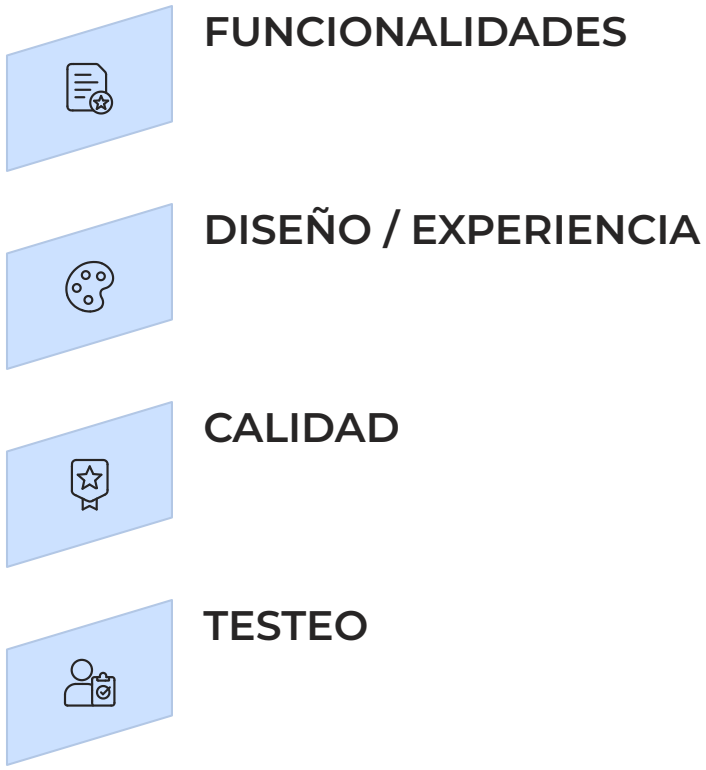
Más funcionalidades no siempre significan más valor

2 · CONSTRUIR EL PRODUCTO

Los participantes deben decidir cómo distribuir sus recursos entre las palancas clave del producto. Cada decisión tiene un coste de oportunidad: invertir más en calidad puede significar menos presupuesto para diseño o testeo.

Pregunta protagonista: ¿Dónde invertir para construir una propuesta realmente atractiva?

Estas son las principales decisiones vinculadas al desarrollo del producto recogidas en el programa.



Una idea necesita un modelo de ingresos

3 · DEFINIR CÓMO GANAR DINERO

SUSCRIPCIÓN

¿Cuánto pagará el cliente? La cuota de suscripción define el ingreso recurrente y condiciona directamente la percepción de valor del producto.

PUBLICIDAD

¿Qué peso tendrá como fuente adicional? La inversión en publicidad como canal de ingresos complementario debe equilibrarse con la experiencia del usuario.



Precio, ingresos y experiencia del cliente deben convivir. El simulador contempla la definición de cuota de suscripción y la inversión vinculada a ingresos publicitarios.

Tener producto no significa tener clientes

4 · SALIR AL MERCADO

Los equipos deciden cuánto y cómo invertir en cada palanca de captación y visibilidad. La combinación de estas decisiones determina la presencia en el mercado y la capacidad de atraer usuarios.

MERCADO: Visibilidad + propuesta + experiencia.

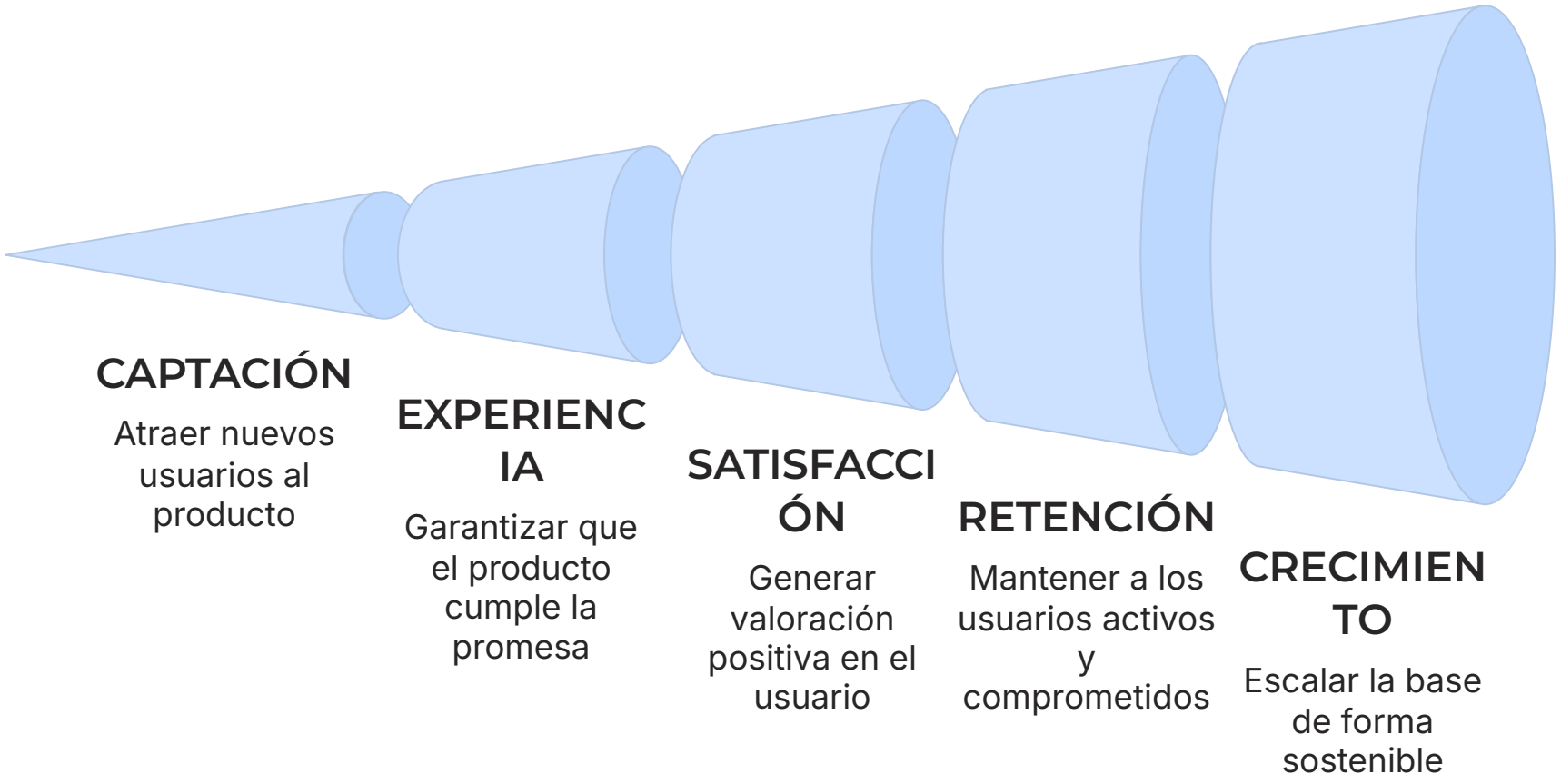
La estrategia de marketing y atención al cliente forma parte de las decisiones explícitas del simulador.

- REDES SOCIALES
- PUBLICIDAD
- CAPTACIÓN
- ATENCIÓN AL CLIENTE



Crecer no es únicamente captar

5 · HACER CRECER LA BASE DE USUARIOS



Producto, precio y servicio afectan conjuntamente a la evolución de usuarios. El modelo trabaja la relación entre monetización, captación, retención y satisfacción de usuarios.

Crecer sin rentabilidad no resuelve el problema

6 · CONSEGUIR QUE EL NEGOCIO SEA VIABLE

Los participantes observan la evolución de los indicadores clave del negocio. La rentabilidad y la evolución de la valoración de la compañía son hitos finales expresamente contemplados en el simulador.

↑

INGRESOS

Evolución de las fuentes de ingresos del negocio a lo largo de los ciclos.

↓

COSTES

Control de los costes operativos y de inversión en cada decisión.

=

RENTABILIDAD

Resultado neto de las decisiones tomadas en cada ronda.

★

VALORACIÓN

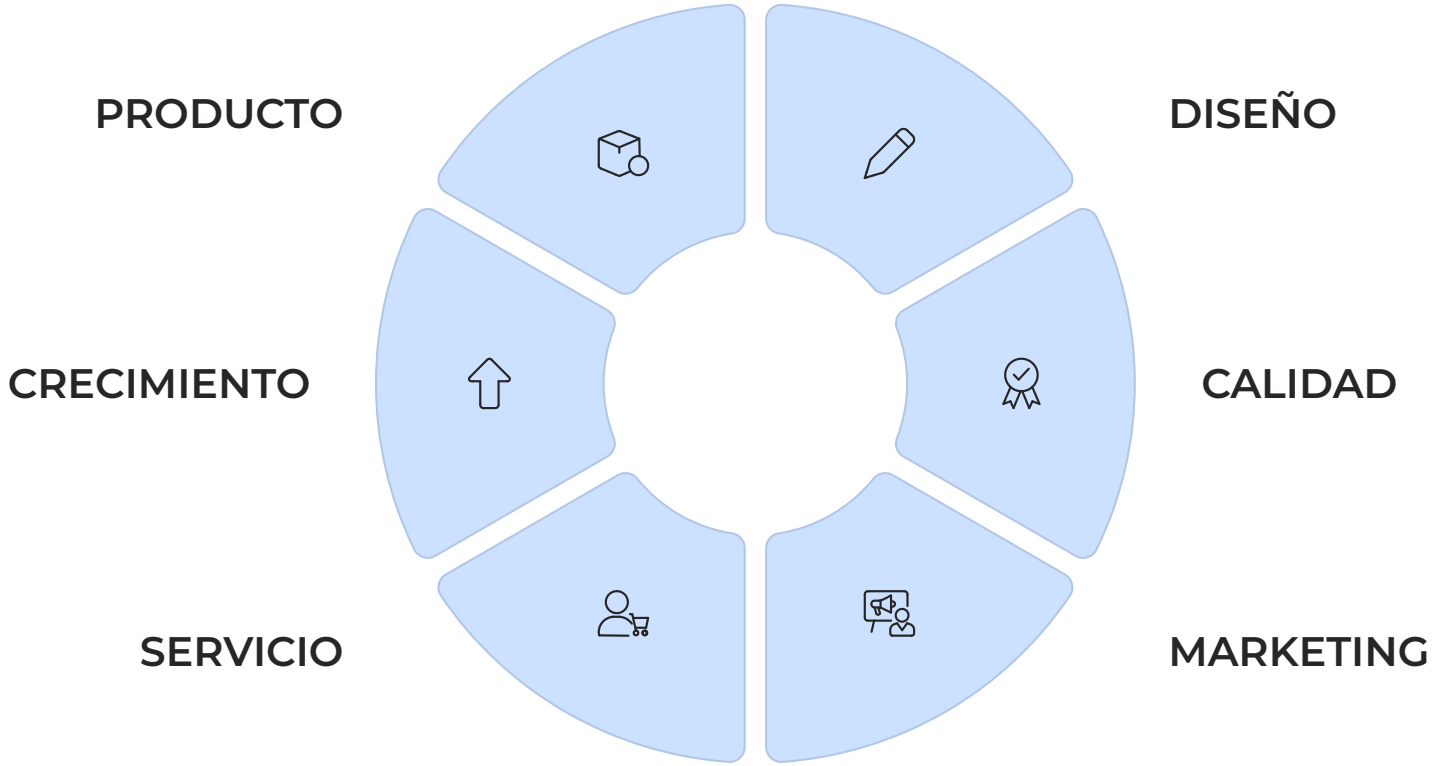
Evolución del valor de la compañía como indicador de éxito global.

VIABILIDAD: Las buenas decisiones deben poder sostenerse.

No puedes invertir en todo

TODO COMPITE POR EL MISMO RECURSO

Una cantidad limitada de **RECURSOS** debe repartirse entre todas las áreas del negocio simultáneamente. Cada euro asignado a un área es un euro que no va a otra.



¿Dónde invertirías el próximo euro? Priorizar también significa renunciar.

El negocio funciona como un sistema

UNA DECISIÓN CAMBIA LAS DEMÁS

01

PRODUCTO

La calidad y funcionalidades definen la propuesta.

02

EXPERIENCIA

El producto genera una experiencia en el usuario.

03

SATISFACCIÓN

La experiencia determina el nivel de satisfacción.

04

USUARIOS

La satisfacción impulsa la retención y captación.

05

INGRESOS

Los usuarios generan los ingresos del negocio.

06

RENTABILIDAD

Los ingresos menos costes determinan el resultado.

07

VALORACIÓN

La rentabilidad sostenida construye el valor de la empresa.

Variables que afectan al sistema

- **PRECIO**
- **MARKETING**
- **SERVICIO**

Pensamiento empresarial es comprender las conexiones entre todas las variables del sistema.

Cada resultado obliga a revisar hipótesis

DECIDIR CON INFORMACIÓN

¿QUÉ DECIDIMOS?

Identificar con precisión la decisión tomada y los supuestos que la sustentaban.

¿QUÉ ESPERÁBAMOS?

Explicitar la hipótesis previa: qué resultado anticipábamos y por qué.

¿QUÉ OCURRIÓ?

Observar el resultado real que el simulador devuelve tras la decisión.

¿POR QUÉ?

Analizar la brecha entre expectativa y resultado para comprender las causas.

¿QUÉ CAMBIAMOS?

Definir el ajuste en la siguiente ronda de decisiones a partir del aprendizaje.

Una decisión no termina con el resultado. Empieza el aprendizaje.

Más no siempre es mejor

CRECER TAMBIÉN EXIGE EQUILIBRIO

El reto del emprendedor no consiste en maximizar una sola variable, sino en gestionar las tensiones que existen entre objetivos que compiten entre sí.

CRECIMIENTO

Escalar rápido exige inversión que puede comprometer el resultado.

↔️ RENTABILIDAD

Ser rentable puede frenar la velocidad de crecimiento.

CALIDAD

Mayor calidad implica mayor coste de desarrollo y operación.

↔️ COSTE

Reducir costes puede deteriorar la propuesta de valor.

PRECIO

Un precio alto mejora el margen pero puede frenar la captación.

↔️ CAPTACIÓN

Un precio bajo atrae usuarios pero compromete la viabilidad.

INVERSIÓN

Invertir más en un área genera retorno pero agota el presupuesto.

↔️ RECURSOS DISPONIBLES

Los recursos son finitos y cada asignación tiene un coste de oportunidad.

EQUILIBRIO EMPRESARIAL: El reto consiste en gestionar tensiones, no en maximizar una sola variable.

El simulador convierte decisiones en experiencia

DEL RESULTADO AL FEEDBACK

Después de cada ciclo se puede trabajar sobre los resultados obtenidos para extraer aprendizaje real y ajustar la estrategia en la siguiente ronda.

QUÉ HICIMOS

Revisión de las decisiones tomadas en el ciclo anterior.

QUÉ RESULTÓ

Análisis de los resultados que el simulador devolvió.

QUÉ FALLÓ

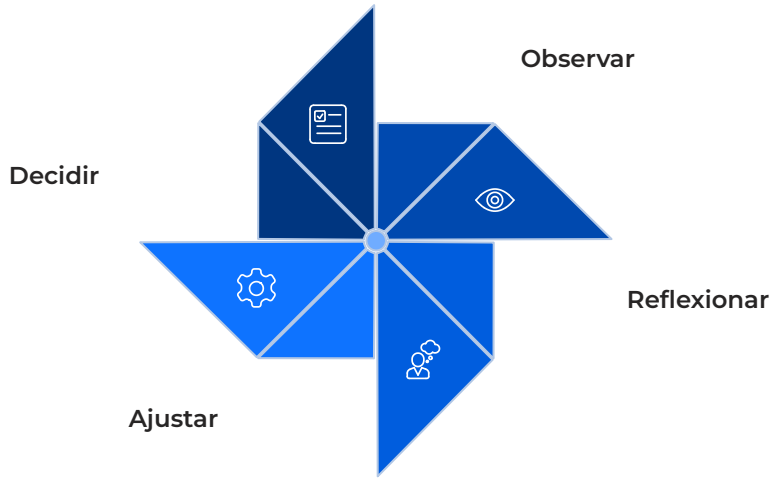
Identificación de las decisiones que no funcionaron como se esperaba.

QUÉ NO HABÍAMOS PREVISTO

Reconocimiento de los factores no anticipados que afectaron al resultado.

QUÉ HARÍAMOS DIFERENTE

Definición del ajuste estratégico para el siguiente ciclo.



Mentalidad emprendedora con visión de negocio

QUÉ DESARROLLA EL SIMULADOR

Estas capacidades se corresponden con los objetivos generales y específicos definidos para el programa.



TOMA DE DECISIONES

Elegir bajo incertidumbre con información incompleta.



PENSAMIENTO CRÍTICO

Cuestionar hipótesis y revisar supuestos.



VISIÓN FINANCIERA

Comprender viabilidad y gestión de recursos.



ORIENTACIÓN AL MERCADO

Conectar propuesta de valor y cliente.



PRIORIZACIÓN

Invertir donde se aporta mayor valor.



ADAPTABILIDAD

Cambiar cuando cambia la información disponible.



VISIÓN DE NEGOCIO

Comprender el sistema completo y sus conexiones.

Una experiencia para quienes quieren convertir ideas en decisiones

¿PARA QUIÉN?



ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

Explorar el emprendimiento desde la práctica antes de incorporarse al mercado laboral.



FORMACIÓN PROFESIONAL

Convertir una especialidad técnica en un proyecto empresarial viable.



JÓVENES EN ORIENTACIÓN

Experimentar el emprendimiento antes de elegir su camino profesional.



PROFESIONALES

Explorar nuevas oportunidades de negocio desde su experiencia actual.



EMPRENDEDORES

Contrastar decisiones y validar hipótesis sin asumir riesgo real.

Vivir el emprendimiento antes de asumir sus riesgos.

INMERTECH
INMERSIVE LEARNING

Inversión

Simulador de Emprendimiento + experiencia formativa

CONCEPTO

Simulador de Emprendimiento + experiencia formativa completa.

INVERSIÓN

€ _____

No incluye IVA del 21 %.

Incluye

- Diseño de la acción
- Material didáctico
- Montaje en plataforma
- Configuración de la experiencia
- Carga de participantes
- Acceso al simulador
- Facilitación
- Feedback y análisis de resultados
- Informe final de resultados