

PROGRAMA DE MENTORING 2020 - XIV EDICIÓN

Título del programa: Cómo crear una nueva línea de negocio

Nombre del mentor@: Yumi Millán

BIO del mentor@:

- Nací en Japón, estoy casada con un australiano y soy madre de dos hijas adolescentes. He vivido en Japón, Australia, Francia y España por lo que conozco las distintas culturas en profundidad.
- A lo largo de mi carrera he dirigido firmas jurídicas y de consultoría y he formado parte de Consejos de Dirección de empresas del sector de servicios y *med-tech*.
- He ayudado a directivos a crear valor en sus empresas, incluyendo *start-ups*, a través de sus activos intangibles. He sido *speaker* en temas de activos intangibles a lo largo de mi carrera.
- Éste será el segundo programa de mentoring que hago en PWN.

Descripción del programa:

¿Está pensando tu empresa en crear una nueva línea de negocio? ¿O te estás planteando crear una empresa y no sabes por dónde empezar? En cualquier caso, es fundamental conocer los activos intangibles que tiene la empresa y tú.

El activo más valioso de cualquier empresa es su gente, sus conocimientos, su manera de ser. Pero el valor también reside en sus secretos empresariales, marcas y procedimientos, es decir, en sus activos intangibles. Estos activos son los que crean una ventaja competitiva frente a la competencia y hace que algunas empresas tengan más éxito que otras. Es por tanto importante conocer cuáles son y cómo manejarlas para obtener el mayor valor posible.

Este programa te ayudará a identificar esos activos, entender mejor las oportunidades que ofrecen y cuáles pueden ser los riesgos para esa nueva aventura.

Con base en ello, se realizará un *workshop* para crear un *Business Model Canvas* de esa nueva línea de negocio.

Objetivos a cubrir:

Los asistentes a este programa podrán identificar los elementos intangibles de mayor valor para la nueva línea de negocio y crear un business plan visual a través de la herramienta del *Business Model Canvas*.

Contenido de las sesiones a impartir

Sesión 1: Sesión teórica - Qué tipos de activos intangibles existen, cómo influyen en la estrategia y valor empresarial y qué riesgos conllevan. Se utilizarán *case studies*. Los *mentees* compartirán los activos intangibles de mayor valor para la nueva aventura.

Sesión 2: Sesión teórica – Qué es un *Business Model Canvas* y cómo funciona.

Sesión 3: Sesión práctica: – Workshop en que los *mentees* prepararán su *Business Model Canvas*.

Sesión 4: Sesión práctica – Los *mentees* presentarán su trabajo al resto del grupo y obtendrá *feedback* del Grupo y del Mentor.

Impartición de las sesiones

Modalidad (Presencial/virtual): Preferiblemente presencial, si bien dependerá de las restricciones que se implementen por el Covid-19. No obstante ello, la tercera sesión es la que más convendría que fuese presencial.

Día, hora y lugar de impartición de cada sesión: Pendiente de establecer con el grupo de *mentees*, si bien la hora será a partir de las 7 de la tarde.

Tiempo necesario a invertir por parte del mentee: Las clases tendrán una duración de hora y media.

Requisitos para mentees: El *mentee* deberá tener capacidad ejecutiva de la empresa que representa si bien también pueden asistir personas que tengan curiosidad sobre el tema y quieran aprender.