

# **Programa de innovación digital en los negocios**

La coyuntura generada a raíz de la COVID-19 es compleja y representa un gran reto a afrontar por parte de los emprendedores y empresarios, quienes se encuentran en la necesidad de implementar nuevas estrategias para el actual panorama.

**De esta manera, se evidencia un nuevo perfil de consumidor: el digital, que cuenta con nuevas tendencias, está conectado en todo momento, accede a un dispositivo móvil y demanda servicios digitales.**

Por ello, el Centro de Innovación de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) presenta el Programa de innovación digital en los negocios, un curso con una metodología híbrida de aprendizaje, que combina el modelo e-learning y material digital.

Serán ocho horas de clase en vivo dictadas por el director de IT Brands y Fundador de Queloco, Fabián Bueno, y va desde el 5 de julio hasta el 16 de julio.

Según el **director del Centro de Innovación de la CCL, Alfredo Taboada**, es relevante para los empresarios y emprendedores **mantener un continuo aprendizaje, a fin de seguir siendo competitivos en este mercado, sobre todo porque muchos se han visto obligados a replantear sus estructuras de negocio, propuesta de valor, canales de comunicación, entre otros aspectos.**

Asimismo, Taboada señala que quienes participen del curso tendrán acceso a la plataforma especializada con material didáctico.

## Seis módulos en vivo

El Programa de innovación digital en los negocios de la CCL está compuesto por seis módulos:

1) Cuatro lentes estratégicos, visualizando tendencias, conectando el ecosistema, retando creencias y aprovechando fortalezas.

2) Propuesta de valor, se mostrará cómo plantear una propuesta de valor, descubriendo los trabajos, las alegrías y las frustraciones de los usuarios. Se conectarán estas necesidades, buscando la deseabilidad del cliente.

3) Océanos azules, herramienta que permitirá analizar los beneficios entregados al mercado, valorizarlos y visualizar dónde crear valor de forma diferente, sin ingresar a una guerra de precios.

4) Modelo de negocio, el producto o servicio debe encajar dentro del correcto funcionamiento de un conjunto de partes que permitan crear valor y capturar valor del mercado.

5) Innovación y ventas digitales, el producto y modelo de negocio ya están listos y ahora debe venderse. Se revisarán las etapas del embudo de ventas con herramientas digitales, analíticas y conceptos de innovación disruptivos, empleando las métricas.

6) Panel de trabajo y clausura: el directorio. Se contará con

la presencia de expertos invitados que explicarán la forma de gestionar la innovación en su organización para generar ventas.

## **Inscripciones**

Los socios de la CCL que deseen participar de este programa contarán con una tarifa preferencial. Para mayor información puede escribir a [cchia@camaralima.org.pe](mailto:cchia@camaralima.org.pe) y para inscribirse puede ingresar al siguiente link <https://bit.ly/InnoPassPago2311>