



DIPLOMADO | VIRTUAL

NEGOCIOS DIGITALES: DE LA IDEA AL ESCALAMIENTO

CONTENIDO TEMÁTICO

| Módulo 1.

Fundamentos de los modelos de negocio en la era digital

- Evolución de los modelos de negocio: del paradigma industrial al paradigma digital
- Elementos esenciales de un modelo de negocio y su estructura general
- Contexto de transformación digital y su impacto en la concepción de negocios

| Módulo 2.

Tipologías de modelos de negocios digitales

- Modelos basados en plataformas, suscripciones, freemium, entre otros
- Casos emblemáticos de modelos digitales en diversas industrias
- Criterios para seleccionar e implementar una tipología de modelo digital

| Módulo 3.

Propuesta de valor y segmentación de clientes

- Conceptualización y formulación de la propuesta de valor
- Identificación y análisis de segmentos de clientes en entornos digitales
- Métodos y herramientas para validar necesidades y expectativas del cliente

| Módulo 4.

Recursos, actividades y alianzas claves

- Identificación de recursos tangibles e intangibles necesarios
- Actividades clave para la creación, entrega y captura de valor
- Diseño de alianzas estratégicas y redes colaborativas en el ecosistema digital

| Módulo 5.

Canales, relaciones y monetización

- Canales de distribución y comunicación en negocios digitales
- Tipos y niveles de relación con los clientes en plataformas virtuales
- Mecanismos de generación de ingresos y modelos de monetización digital

| Módulo 6.

Business Model Canvas aplicado

- Introducción a la herramienta Business Model Canvas y sus nueve bloques
- Aplicación práctica a partir de un caso propio o asignado
- Iteración y validación del modelo propuesto a través de sesiones colaborativas

| Módulo 7.

Evaluación de viabilidad y sostenibilidad

- Análisis de coherencia interna y propuesta de valor del modelo
- Indicadores clave de desempeño (KPI) y métricas para modelos digitales
- Sostenibilidad económica, social y tecnológica del modelo de negocio

| Módulo 8.

Comunicación efectiva del modelo digital y reto final (capstone)

- Estrategias de comunicación y presentación del modelo de negocio
- Preparación del reto integrador final (capstone)
- Presentación colaborativa y retroalimentación en encuentro sincrónico final

• Todos nuestros programas incluyen un certificado de asistencia. Los participantes que cumplan con la asistencia mínima requerida y los requisitos académicos, recibirán su certificado.

• La Universidad del Rosario se reserva el derecho de modificar el equipo académico de los programas de Educación Continua que estén anunciados en la programación, así como modificar el orden temático presentado en este programa, garantizado que se abordará la totalidad de temas propuestos.

• La Universidad del Rosario podrá modificar las fechas de desarrollo de los programas o de las sesiones de un programa en ejecución, en situaciones que así lo amerite. La notificación a inscritos o a los participantes de los programas se podrá hacer sin un plazo de tiempo previo estipulado, pero siempre intentando mantener un mínimo de horas previas para ello.

• Los programas de Educación Continua son educación informal, no conducen a título profesional.