

Cursos de Verano Complutense 2013



LA CONTRIBUCIÓN DE LAS BIBLIOTECAS UNIVERSITARIAS EN LA EMPLEABILIDAD DE LOS TITULADOS DEL FUTURO

25 DE JULIO



3M



Springer

TERESA SILIÓ
SOLUCIONES INFO I+D

ENTORNO DE CAMBIO

EVERY
1MINUTE
OF THE DAY:



**CHINA'S
INTERNET
IS A GIANT
SHOPPING
MALL**

**CHINESE CONSUMERS IN 2013
ARE EXPECTED TO SPEND...**

\$265 billion
shopping online, surpassing
all other countries including the world's
current largest online retail market, the U.S.

More than **242 million** Chinese shop on
the Internet. That's 75 million more e-shoppers
than there are in the U.S., double the number of online
shoppers in Japan, and six times the number in the U.K.

100,000
tweets are sent

571
websites are created

3,600
photos are shared
on Instagram

684,478
pieces of content are
shared on Facebook

48 hours
of video are
uploaded to YouTube

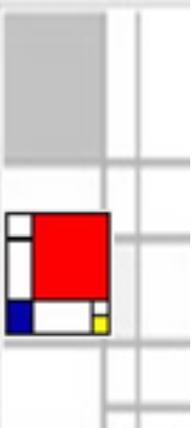
47,000
apps are downloaded
from the App Store

\$272,000
is spent by
consumers online

2 MILLION
search queries are
made on Google

ESCENARIO DE CAMBIO

- **RESET ECONOMY:** (CRISIS, GLOBALIZACIÓN, TECNOLOGÍAS)
- **NUEVA ECONOMÍA:** Organizaciones innovadoras y modelos de negocio basados en la **CREATIVIDAD** y el **TALENTO**
- Post-Crash Prosperity: Economía creativa. Se atraen valores como: Sostenibilidad, Creatividad, Transparencia, Participación, Responsabilidad, Tecnología, Compromiso
- Reestructuración de las **CIUDADES** (economía y demografía): su **MODELO ECONÓMICO** FIRE -> las ciudades y *mega regions* atraen a la clase creativa, joven, con talento y con altos estudios.
- **GLOBALIZACIÓN e INTERNACIONALIZACIÓN:** Nuestro mercado y nuestros competidores son el mundo entero
- DESAPARECEN y surgen NUEVOS **NICHOS** (posicionamiento en buscadores, distribución minorista, internacionalización, *Apps*, y si no existen, se pueden crear: i.e. *ecohandbikes* por y para discapacitados)
- Es un **CAMBIO DE PARADIGMA** y una **OPORTUNIDAD**



¿CÓMO COMPETIR EN ESTE ENTORNO? La biblioteca puede aportar nuevos recursos que permitan a los estudiantes enfrentarse al mercado y producir **SOLUCIONES NUEVAS A PROBLEMAS NUEVOS**¹

- Que estén basadas en **COMPETITIVIDAD** (Ventaja competitiva): Precio, valor añadido, eco, gastos de envío, *place*, sectores clave nueva economía
- **EXCELENCIA** La calidad del producto final depende de que, en cada una de sus fases, los agentes del proceso actúen con pasión por la excelencia y la eficiencia. Mínimo de recursos, máximos resultados => Mayor competitividad
Incremento constante de los niveles de exigencia
- **INNOVACIÓN** (Siendo capaces de detectar necesidades concretas y solucionarlas en el modelo de negocio (Abrasador, franquicia carne eco en restaurante), en los productos (BATEC eco handbikes) y servicios (moda + personal shopper + complementos y zapatos) ,
- **FLEXIBILIDAD**: Las empresas pequeñas se hacen con los clientes De las grandes empresas, porque se adaptan mejor y antes .
Quien no reacciona a tiempo compromete su supervivencia
- Siendo el proyecto **VIABLE** desde el punto de vista financiero, del equipo, del plan de marketing, logístico. Siendo un proyecto EFICIENTE, en el que se trabaje EN RED y que sea capaz de basarse en el talento

¹ www.empresamundogloballyadaptacionalcambio.blogspot.com

CAMBIO EN LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN:
LOS **MISMOS USUARIOS** REQUIEREN SOLUCIONES
DE INFORMACIÓN DIFERENTES



Universitarios,
investigadores

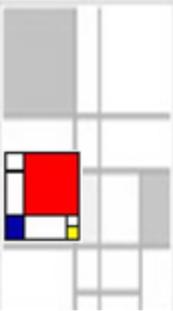
(Bibliografía, bases de datos,
revistas, artículos, libros, etc.)

Emprendedores

guías, cursos, recursos, *partners*,
financiación, leyes, convocatorias,
blogs, guías, casos de éxito, Apps,
SEPA EU, do's & don'ts, test de viabilidad,
Los pilares de una tienda online...

La **UNIVERSIDAD** genera Licenciados en Historia;

La **BIBLIOTECA** contribuye a generar *start-ups* como **CUÉNTAME TOLEDO**



RUTAS BLOG HISTORIAS DE TOLEDO



Un inolvidable paseo por la más importante Judería española de finales del Medioevo. Las costumbres y formas de vida de las tribus de Israel. Sus Sinagogas, adarves y callejones. Sus huellas en Toledo.

Rutas

- Toledo Monumental
- Palacios y Mazmorras
- Toledo Secreto
- Templarios y Leyendas
- Toledo Subterráneo
- Círculo Mágico - Teatralizada
- Puertas y Murallas Medievales
- Ruta del Agua
- Toledo Literario
- La Judería de Toledo**
- Grecorrido
- Toledo Aventura

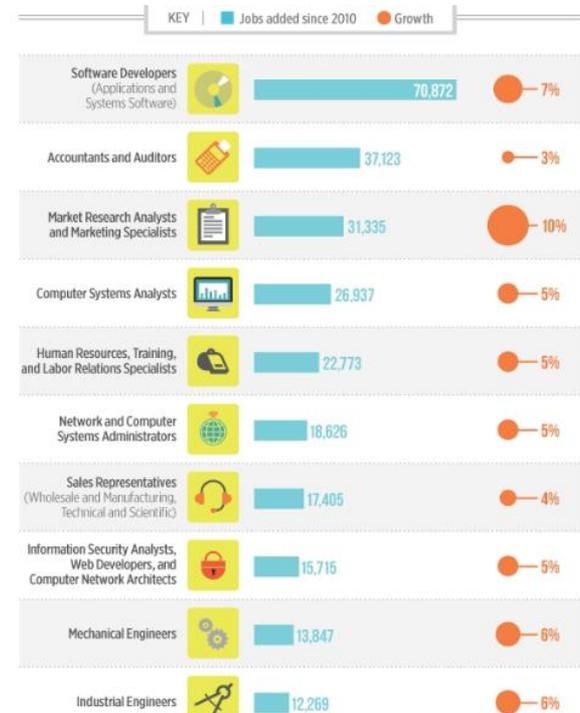
CUÉNTAME TOLEDO

Ofrece rutas turísticas, ciudades patrimonio, contenidos audiovisuales, con tecnología de audio, vídeo, visitas guiadas con 3D, realidad aumentada, para *smartphones*

OPCIÓN 1 CV

RED SOCIAL TYBA (Jóvenes + Empresas)

LINKEDIN



MOST IN-DEMAND JOBS & SKILLS FOR 2013

THE STUDENT RANKING



OPCIÓN 1 CV: RECURSOS EXTRATÉGICOS PARA ESTUDIANTES

Nombre

-  2 errores básicos que tu CV no puede cometer - InfoJobs
-  7-herramientas-para-gestionar-twitter-en-la-busqueda-de-empleo - larutadeempleo.com
-  10 Most Critical Skills to know before job searching -Dashburst-com INFOGRAFÍA 1
-  10 Most Critical Skills to know before job searching -Dashburst-com INFOGRAFÍA 2
-  10 Most In-Demand Jobs and Skill Sets for 2013 and Beyond - Dashburst.com INFOGRAFÍA
-  10 Most In-Demand Jobs and Skill Sets for 2013 and Beyond - Dashburst.com
-  10 preguntas que debes hacerte antes de ponerle NOMBRE a tu negocio MuyPymes
-  clave INFOJOBS Nuevas profesiones en el mercado laboral InfoJobs . Puestos Emergentes
-  Cómo buscar trabajo con LinkedIn Exprimiendo LinkedIn
-  Cómo construir su marca personal profesional en LinkedIn - Puromarketing
-  Cómo hacer un currículum (CV) moderno en una soc moderna I - www.pedroamador.com
-  Cómo hacer un currículum (CV) moderno en una soc moderna II - www.pedroamador.com
-  LINKEDIN - los 5 niveles de Participación en LinkedIn. Exprimiendo LinkedIn
-  Los 10 Errores más comunes que nunca debes cometer en LinkedIn - Exprimiendo LinkedIn
-  Perfiles laborales + buscados España - Cinco Días, Addeco + busc_ BussInt
-  Ranking mundial de estudiantes xa emparejar estudiantes con empresas a nivel mundial
-  Red TYBA conecta jóvenes talentos con empresas
-  ResumUP_com Pedro Amador
-  TheStudentRanking_com Puntuación CV estudiantes & Ofertas ad hoc

OPCIÓN 1 CV: RECURSOS EXTRATÉGICOS PARA ESTUDIANTES

Los 10 errores más comunes que nunca debes cometer en LinkedIn

(Exprimiendolinkedin.com... P.de Vicente)

- **El Titular Profesional no transmite tu "expertise" profesional** (Especialización, posicionamiento)
- **No personalizar la URL del Perfil Público.**
- **No introducir enlaces a sitios Web o Blog** (Tráfico, marca personal)
- **No tener en cuenta "prácticas SEO" a la hora de desarrollar el Perfil LinkedIn** (1^{os} puestos de las palabras clave que nos caracterizan)
- **Tener un Extracto que no engancha al lector** (profesional + personal)
- **No introducir "Especialidades" o que sean muy genéricas** (por las que vamos a ser buscados)
- **No mantener a tu red Actualizada.** (Updates)
- **No participar en Grupos Profesionales** (clave para la visibilidad en la comunidad)
- **No utilizar Aplicaciones LinkedIn** (ppt, vídeo, etc.)
- **No disponer de un Blog profesional** (Experto)

OPCIÓN 2: EMPRENDER. CLAVES

MODELO DE NEGOCIO

El problema GAP, la solución LA MEJOR, la ÚNICA, que se adelanta al mercado, y anticipa y soluciona total/parcialmente el gap.

ENTORNO COMPETITIVO: Estudio de competidores: ¿Quiénes son? ¿Cómo venden? ¿En qué segmento? ¿Quién es su distribuidor? ¿Cuáles son Debilidades y Fortalezas? ¿Cuál es mi ventaja competitiva? ¿VALOR AÑADIDO?:
¿Cuáles son los precios de la competencia? ¿Y los míos, por costes o para competir?
¿Quién es el cliente? ¿Con qué criterios compra? ¿Quién tiene la decisión de compra?

VIABILIDAD (PLAN DE EMPRESA (Escalable: alcanzable, medible, realista, ecológico).
Cuáles son los **gastos** y cuáles son los **ingresos** anuales esperados para los próximos 5 años. Tiempos (inversión, plazos de pago, recuperación de la inversión)

MARKETING →ORIENTADO AL CLIENTE-

Producto, Precio, Distribución (place) y Promoción o Publicidad.

EQUIPO: Competencia profesionales: Expertos en el tema y muy profesionales en todas las áreas de la empresa, tanto a corto plazo como en el caso de que la empresa crezca

FINANCIACIÓN: Gastos fijos, de constitución, activos, deudas a pagar y a cobrar, stock. Impuestos (IVA, cotizaciones SS, contabilidad, compras, préstamos)
Inversores (capital semilla,BA, joint ventures, venture capital), business accelerators.

TECNOLOGÍA Software, Página web, ¿Redes sociales? ¿App? ¿analítica web ¿SEO?
¿Tienda online?

OPCIÓN 2: EMPRENDER. CLAVES

LOS PILARES DE UNA TIENDA ONLINE: DISEÑO, USABILIDAD, INDEXABILIDAD; SOCIABILIDAD, ACCESIBILIDAD Y COMPATIBILIDAD, CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS EN CATEGORÍAS, ETIQUETAR IMÁGENES, TRANSPARENCIA EN LOS PRECIOS, ETC.
(marketingdigitaldesdecero.com)

CÓMO CONVERTIR FANS EN CLIENTES INCONDICIONALES A TRAVÉS DE LOS MEDIOS Y REDES SOCIALES: GENERA CONVERSACIÓN E INTERACTÚA CON TU PÚBLICO, UNA QUEJA ES UNA OPORTUNIDAD DE MEJORA, RESPONDE SIEMPRE, NUNCA BORRES COMENTARIOS NEGATIVOS, (puromarketing.com)

CÓMO AUMENTAR LAS VENTAS DE TU TIENDA ONLINE: NO SOLO ATRAER VISITAS, SINO CONVERTIRLAS EN VENTAS: PRODUCTO, PUBLICIDAD, DISEÑO, UP-SELLING, CROSS-SELLING, CONFIANZA, USABILIDAD, PROMOCIONES, CATÁLOGO
(brainsins.com)

ERRORES DE MARKETING: LAS REDES SOCIALES SON GRATIS, ABRE UNA CUENTA EN FCB Y LOS SEGUIDORES ACUDIRÁN, TENER MUCHOS SEGUIDORES = ÉXITO, LOS INFLUENCERS SE COMPRAN, EN SOCIAL MEDIA EL ROI NO EXISTE, LAS REDES SOCIALES NO SIRVEN PARA VENDER, LAS REDES SOCIALES SON COSA DE JÓVENES, HAY QUE ESTAR EN TODAS LAS REDES SOCIALES Y UN MISMO CONTENIDO ES DIRECTAMENTE REPLICABLE EN TODOS LOS MEDIOS (puromarketing.com)

UNA MARCA Y UNA BUENA ESTRATEGIA: ÉXITO EN LAS REDES SOCIALES: MEDIOS DISPERSOS, EL CLIENTE ES EL CENTRO, LAS REDES SOCIALES PERMITEN LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO (pymesyaautonomos.com)

OPCIÓN 2: EMPRENDER. CLAVES

VIABILIDAD

Cómo calcular la viabilidad de una empresa - **Emprendedores**



Emprendedores.es

- CÓMO CREAR UNA EMPRESA
- CREA TU EMPRESA EN INTERNET
- PLANES DE NEGOCIO
- BUSCADOR DE AYUDAS Y SUBVENCIONES
- ACENDA EMPRENDEDORES
- DOCUMENTACIÓN CLAVE
- TRANSPORTE Y LOGÍSTICA
- OCIO Y TURISMO
- OTROS SECTORES
- ASESORÍA Y CONSULTORÍA
- INDUSTRIA Y ENERGÍA

IDEAS CREA TU EMPRESA **GESTIÓN** CASOS DE ÉXITO FRANQUICIAS REVIS



a fondo **Calcula tu viabilidad**

Varios expertos nos han explicado cómo calcular si tu proyecto es viable a través de 30 conceptos clave que garantizan un control financiero.



¿Cuánto vas a vender?

Antes de calcular cuánto te va a costar vender necesitas saber cuánto vas a vender. Averigua el volumen de ventas que podrías alcanzar el primer año con tu negocio con capital propio y antes de tener en cuenta qué financiación necesitas.



Costes de la financiación

Cuando hablamos de dinero... ¿de cuánto dinero estamos hablando? ¿En qué lo vamos a emplear? ¿Cuándo lo vamos a emplear? ¿Cuándo lo necesitamos? Calcula lo que te va a costar devolver la financiación ajena que solicites.



¿Cómo obtienes liquidez?

¿Te has preguntado cuándo cobrarás al cliente y cuándo pagarás al proveedor? Piensa en cómo puedes convertir los ingresos y los gastos en cobros y pagos. No es lo mismo.



¿Cuánto tienes que vender?

OPCIÓN 2: EMPRENDER. CLAVES

CREACIÓN EMPRESA

Crear una empresa con una idea viable



¿Es viable mi idea de negocio?

Quizá fuera en un bar mientras estabas con los amigos. O te surgió estando de vacaciones. Sea como fuere, ya la tienes. ¡La genial idea de negocio que te hará rico! Pero ¿qué pasa si no es una idea tan genial?



Arrancar con un plan

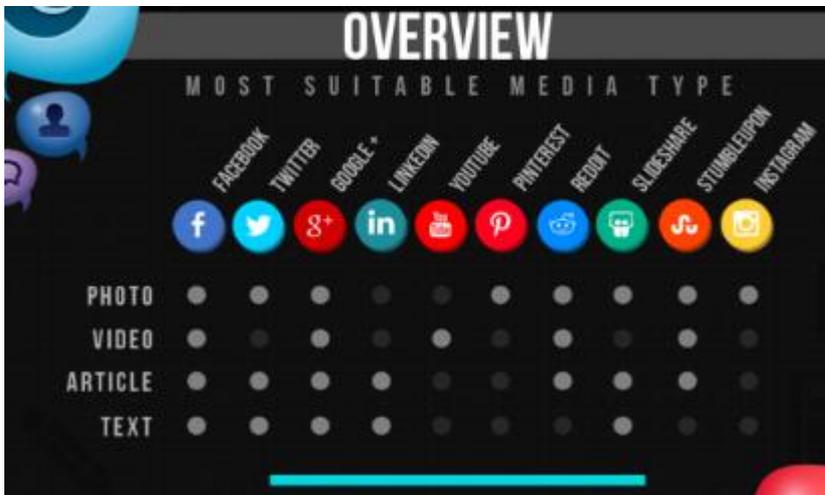
Dos de cada diez empresas que cierran en España lo hacen porque no tienen clientes ni ventas. ¿Seguro que puedes arrancar sin un plan? Estudia la viabilidad de tu idea.

Cómo convertir esa idea en una empresa

¿Por qué hay negocios que no funcionan desde el principio? Varios expertos nos han identificado los síntomas que denotan si una idea puede o no llegar a ser viable... y les han puesto solución.

OPCIÓN 2: EMPRENDER. CLAVES

SEGMENTACIÓN CON REDES SOCIALES: HOW TO CHOOSE THE RIGHT SOCIAL MEDIA PLATFORM FOR YOUR GOALS -infographic- (mediabistro.com)



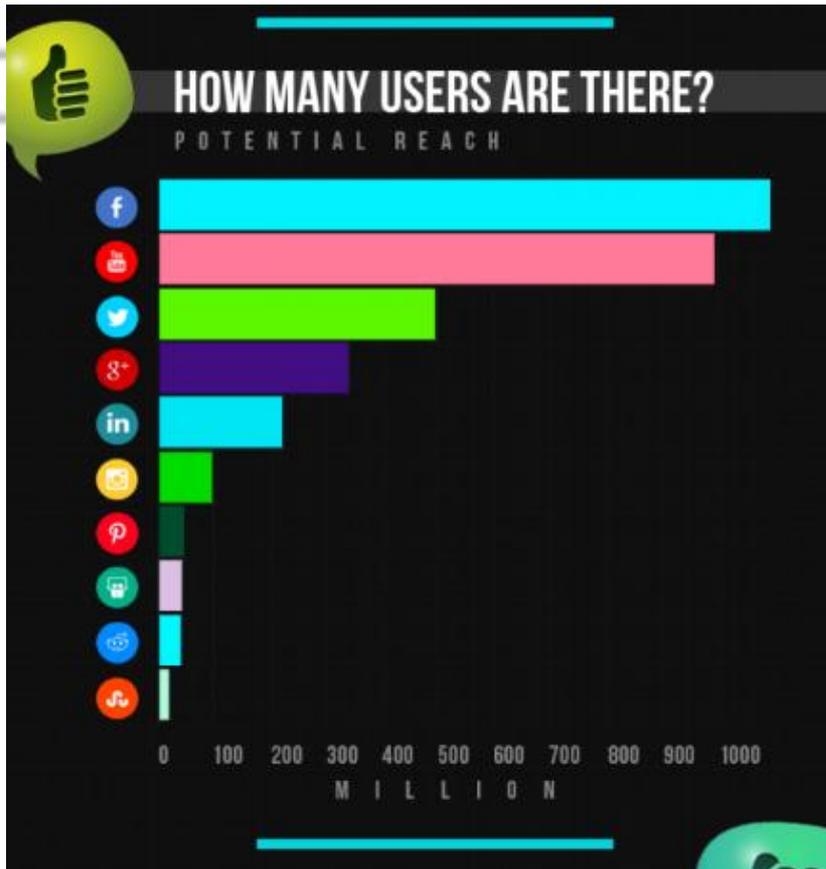
FORMATO



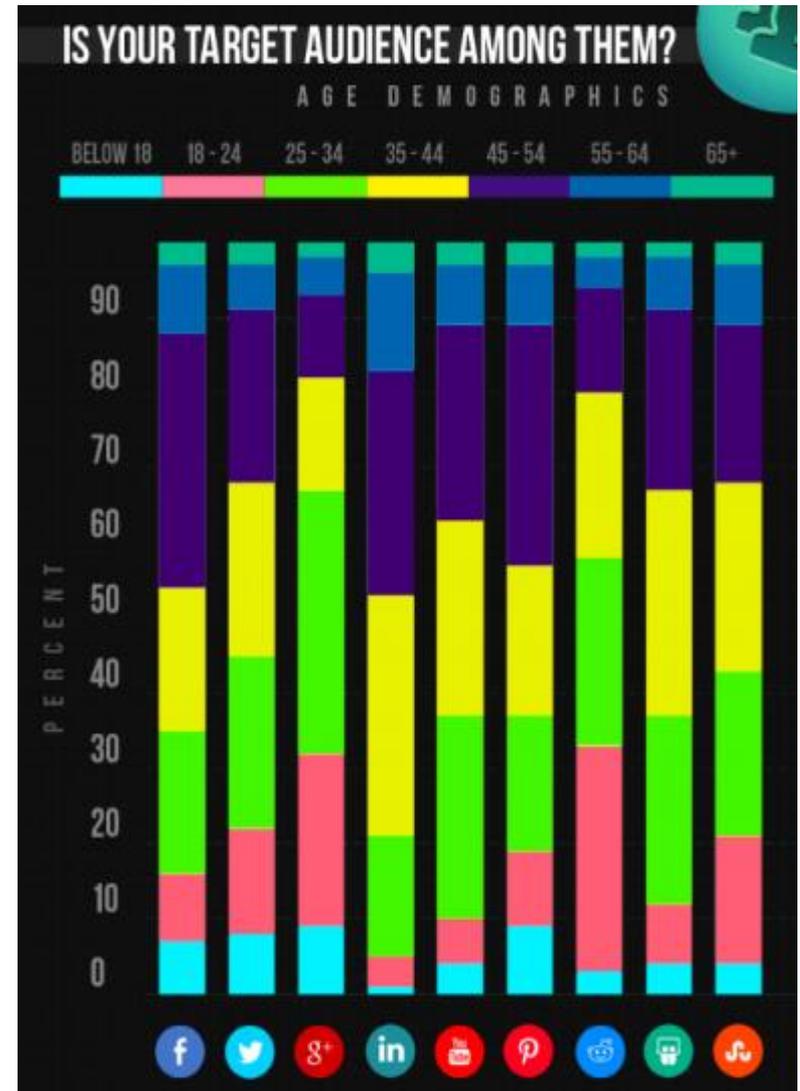
OBJETIVOS

OPCIÓN 2: EMPRENDER. CLAVES

SEGMENTACIÓN CON REDES SOCIALES



USUARIOS



TARGET

OPCIÓN 2: EMPRENDER. CLAVES: FORMACIÓN

CURSO CEIM/ CÁMARA de MADRID

GESTIÓN EMPRESARIAL- EMPRENDIMIENTO: Creación y gestión de Pymes (CEIM.es)

-UNIDAD 1.- LA IDEA Y EL EMPRENDEDOR

UNIDAD 2.- TÉCNICAS Y RECURSOS PARA CREAR UNA PYME

2.1.- La forma jurídica 2.2.- Trámites burocráticos para la puesta en marcha de una Pyme

UNIDAD 3.- EL PLAN ESTRATÉGICO

3.1.- Conocimiento del entorno 3.2.- Análisis de las variables intervinientes

3.3.- Desarrollo del plan estratégico

UNIDAD 4.- EL PLAN DE NEGOCIO

UNIDAD 5. GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DE UNA PYME

5.1.- Gestión económico-financiera 5.2.- Plan de Marketing 5.3.- Técnicas de venta

-Otros cursos CEIM CÁMARA DE MADRID: - CREACION DE EMPRESAS FRANQUICIADAS

- CREACION DE EMPRESAS ON LINE

- DIRECCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DE PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

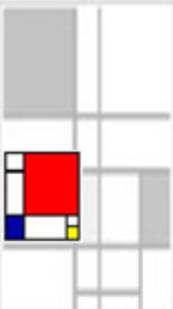
- FINANZAS y FISCALIDAD PARA EMPRENDEDORES

- GESTIÓN INTEGRAL DE PYMES

-CURSO CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS Marketing en el S. XXI: PLAN DE MARKETING

OPCIÓN 2: EMPRENDER. PROPUESTA: UNA RED SOCIAL PARA USUARIOS DE BIBLIOTECAS CON RECURSOS PARA EMPRENDER Y CV

- ✓ **MOVIM** Herramienta para crear **REDES SOCIALES**
- ✓ **TRÁMITES**, innovación: MINIECO.gob.es
- ✓ **APOYO** al emprendimiento desde la Administración Todoemprende.es
- ✓ **Puntos clave que los inversores quieren conocer de los proyectos** de los emprendedores de internet. RubénGarcía.com
- ✓ **RED SOCIAL EMPRENDE XL** Conectar a jóvenes emprendedores -de entre 16 y 35 años- con inversores en nuevos proyectos. **Información** sobre el Programa de Microcréditos, una línea de financiación de 10 millones de euros para emprendedores menores de 35 años. Incluye **asesoría especializada** para quien inicie un proyecto
- ✓ **APP EMPRENDEMOS**, en desarrollo **aplicación para smartphones** EMPRENDEMOS, que contará con **guía de recursos y materiales** para diferentes niveles escolares.
- ✓ **FINANCIACIÓN**: [THE HEROES CLUB](http://THEHEROESCLUB.com), MOLA.COM, SOCIOSINVERSORES.ES, START UP MADRID, DEMODAY, DAD R. CARPINTIER, EVERIS BUSINESS ACCELERATORS, AVAL MADRID, COOP57, ICO INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL, MADRID FOUNDER INSTITUTE, CROWDFUNDING, etc.
- ✓ **ERRORES**: Blogs (DianaCampos), Emprendedores ('todopoderosos), Equipo, Marketing (Kotler: no conocer bien consumidor, competidores, oportunidades, tecnología), etc.
- ✓ **CASOS DE ÉXITO**: Sending, Tumanitas.com, Bod:



GRACIAS

Teresa Silió, PhD.

SOLUCIONES INFO I+D

<http://es.linkedin.com/in/teresasiliomartinez>

tsilio@infoimasd.es

teresasilio@gmail.com