

# La cerveza como proyecto empresarial



Además de saber hacer cerveza, crear un negocio requiere de una planificación exhaustiva y estratégica, investigación de mercado (a mayor o menor escala) y conocimientos financieros. En esta asignatura se presentan algunos de los problemas a

los que el alumno se enfrentará a la hora de diseñar una estrategia empresarial desde el papel en blanco, para tratar de evitar los errores comunes que afectan a la eficiencia y beneficio del negocio.

## Descripción

Aprenderán a determinar y definir los factores clave del negocio que quieren implantar. Sesión a sesión irán avanzando en las distintas etapas del proyecto.

Cubriremos los requisitos legales y empresariales para abrir una microcervecería, un brewpub o una distribuidora de cerveza artesana. Contaremos con la experiencia de cerveceros de éxito que nos darán una visión de cómo fueron sus orígenes.

## Objetivos

El programa muestra un proceso de diseño de ideas que se inicia con un estudio que permite descubrir necesidades latentes o no cubiertas de los potenciales clientes y que concluye con el procedimiento necesario para la elaboración de un plan de empresa del proyecto empresarial.

Con este planteamiento, antes de definir el plan de empresa debemos validar una serie de decisiones o hipótesis, más o menos complejas, dependiendo del tipo de empresa que pretendamos crear, para lo que es necesario conocer y diseñar el modelo de negocio y saber determinar las posibles vías de desarrollo futuro.

A continuación, el experto asesor de empresas Juan Carlos Gómez Díaz, socio director de Redpymed nos enseñará a crear un plan de negocio desde el principio, reflexionando sobre el modelo de negocio, las necesidades financieras en función del tipo de proyecto a desarrollar. Así mismo, nos detallará los aspectos jurídicos y fiscales a tener en cuenta y finalmente nos hablará de cómo financiar el proyecto dada la actual situación del crédito y las subvenciones. Nos adentraremos en la consultoría de un emprendedor, donde realizaremos el plan de empresa desde el principio.

## Temario

- Customer persona: Crearemos perfiles de cliente para nuestros productos y servicios. Uno de los aspectos más importantes es la habilidad de los emprendedores en conocer las características de sus clientes, identificar cuáles son sus problemas y cuál es la motivación del cliente en comprar nuestros productos.
- Mapa de experiencia del cliente: Se trata de analizar el proceso de “compra” del cliente cuando se relacione con nuestra empresa para entender qué factores considera importantes y poder así mejorar su experiencia creando valor.
- Business Model Canvas: Aprender a utilizar esta herramienta de ideación y diseño de nuestro modelo de negocio enfocándolo al cliente objetivo.
- Plan de empresa: Desarrollo desde cero de un plan de negocio, para que el alumno pueda reflexionar sobre su proyecto en función de la posible inversión a realizar, y las posibles estructuras: mínima, media o grande.



---

Número de créditos: 1 crédito ECTS

Semana de docencia: Semana 6

Profesorado: Juan Carlos Gómez y Virginia Payá

---