



Calendarización: Impulsa Digital

Impulsa Digital (www.cidif.cl/impulsa-digital) es un **programa de capacitación online** apoyado por CORFO que buscará generar conocimientos en torno a la Transformación Digital y ayudar a los emprendedores a construir su propio **Plan Paso a Paso** hacia la digitalización de sus negocios.

A continuación se presenta el cronograma del programa **Impulsa Digital**:



En primer lugar, a los participantes se les realizará un **diagnóstico virtual** personalizado con el objetivo de evaluar el **Índice de Transformación Digital**.

La primera etapa del curso consta de **talleres formativos** en formato **online**, donde se revisarán distintos temas enfocados en la Transformación Digital. La segunda etapa comprenderá sesiones personalizadas en la construcción del **Plan de Transformación Digital**.



Aquí podrás encontrar mayor detalle de los talleres formativos:

Nombre de la sesión	Descripción
Paso a Paso hacia la Transformación Digital	En esta clase se introducirá a las distintas esferas o dimensiones de aplicación de la transformación digital. Se espera que los emprendimientos puedan realizar el diagnóstico inicial en las distintas esferas, con el fin de facilitar la realización del <i>roadmap</i> hacia la transformación digital.
Modelos de negocios digitales para la captura de valor	En esta clase se iniciará a realizar una evaluación del modelo de negocios actual: oportunidad, mercado, capital de trabajo, competencia y barreras de entrada y se introducirá a la capacidad de "pivotear" hacia modelos de negocios digitales con el fin de aumentar la propuesta de valor.
Innovación digital: herramienta clave para la adaptabilidad y agilidad	En esta clase se presentarán conceptos básicos de innovación digital, Design Thinking, Growth Mindset , etc. Además, se presentarán vías para obtener financiamiento para este tipo de innovaciones y se darán como ejemplo casos de éxito con emprendimientos de la red de contactos del Centro.
Marketing Digital I: Foco en el usuario final	En este módulo se darán conocimientos para conocer al cliente, diseñar experiencias centradas en el cliente, y obtener indicadores de estas. Además, se hará un barrido general de herramientas prácticas de marketing digital, diseño web y estrategias de venta segmentadas.
Marketing Digital II: Herramientas prácticas	En este módulo se profundizará respecto a herramientas y conocimientos prácticos de marketing de contenidos, canales digitales, métricas de analítica web (SEO, SEM, conversión) Se espera que el equipo emprendedor conozca herramientas prácticas que les permitan acelerar las ventas y optimizar los procesos al interior de sus negocios.
Digitalización de Procesos	Acá se verán herramientas para el trabajo colaborativo, herramientas para gestionar los procesos ERP / CRM , gestión de inventario, herramientas para integrar a la página web, medios de pago digitales, integraciones e interoperabilidad.
Oportunidades y tendencias en la industria 4.0	En este módulo emprendedores tecnológicos con experiencia en el campo de Machine Learning, Data Science y Big Data , expondrán sobre las principales tendencias tecnológicas y explicarán cómo introducirlas en los negocios.