

MÓDULO 3

Crear entregas digitales para pequeñas y empresas de nueva creación .

Noviembre 2016

CONTENIDO

1 RESUMEN.....	3
2.1 Vista general	4
2.2 Analizar competencias digitales.....	4
Ver You Tube Clip:- The Power of Digital #Socialnomics https://www.youtube.com/watch?v=jottDMuLesU	4
2.4 El papel de los profesionales ETE(entrenadores y educadores empresariales)	6
Un profesional ETE normalmente aporta una gran gama de información, consejos, equipamiento y apoyo al individuo trabajando para su bien y pretendiendo ampliar las pequeñas empresas.Ellos asesoran en materias relacionados con temas de iniciativa.....	6
El role de un ETE puede incluir:.....	6
<input type="checkbox"/> Ayudar a individuos a valorar sus negocios para ver si tienen potencial	6
<input type="checkbox"/> Ayudar al individuo a desarrollar los planes de empresa	6
<input type="checkbox"/> Aconsejar en temas financieros	6
• Ayudar a pequeñas empresas con problemas existentes como encontrar formas de reducir costes o mejorar las estrategias de mercado.	6
• Remitir a otras fuentes de información	6
• Conectar con la comunidad u organización de empresas locales.....	6
• Controlar el progreso de los individuos	6
• Consejos sobre comercio y seminarios	6
Es importante que el ETE facilite y fortalezca al cliente y entender los problemas, opciones y consecuencias para que pueda tomar por sí mismo sus propias decisiones.	
3 CONCLUSIONES & OBSERVACIONES.....	9
4 FUENTES DE INFORMACIÓN ADICIONALES	10
5 APÉNDICE	10

Este documento ha sido creado al margen del producto DIGA(Digital Innovation for Growth Academy).El proyecto ha sido financiado con ayuda de la comisión europea y el programa Erasmus+. Toda información aquí contenida refleja la visión del autor y la Comisión no se hace responsable de dicha información. La única responsabilidad recae sobre el autor.

1 RESUMEN

En el módulo 3 se introducirán ejercicios prácticos que funcionarán a través de colaboración, aprendizaje y red de contactos. Se estudiará las herramientas digitales como solución a problemas empresariales, también fomentará el desarrollo de términos más complejos así como la confianza de los participantes, que crecerá. A través de estudios y experiencias personales, los estudiantes entenderán y podrán identificar mejor una buena práctica empresarial y ejemplos de buenos consejos sobre negocios.

Objetivo:

Este módulo permitirá a los educadores e instructores de empresas demostrar como las herramientas digitales y la competencia puede contribuir al crecimiento y éxito de la empresa.

Contenido:

Este módulo incluye los siguientes contenidos:

- Resumen del programa DIGA, centrándose en el módulo 3 y poniendo en práctica lo aprendido en los módulos 1 y 2, sus estrategias y requisitos.
- Repaso de las áreas europeas sobre competencias digitales.
- Repaso del rango de variedades de las herramientas TIC y su relación con las funciones empresariales.
- Análisis del papel de un profesional ETE en el contexto de aconsejar a la empresa.
- Videos sobre casos estudiados, un análisis y como la empresa ha usado varias herramientas digitales.
- Casos estudiados escritos para dar ejemplos sobre escenarios reales
- Plan de desarrollo personal
- Autoevaluación y necesidades (explorar la motivación personal para comprometerse con DIGA , impacto en el desarrollo de profesionales y el entendimiento de las necesidades para continuar el desarrollo profesional (post DIGA).

Beneficios para los participantes:

Al final de este módulo, tanto los estudiantes como los entrenadores y educadores empresariales (ETEs) serán capaces de:

- Identificar las herramientas TIC apropiadas para apoyar una acción mejorada de la empresa dentro de sus funciones.
- Demostrar (TIC importantes) el desarrollo de habilidades
- Explicar como (de importante) habilidades/herramientas pueden atraer negocios.
- Demostrar un entendimiento claro sobre las 7 áreas de competencia digital que determinan una solución apropiada para el negocio.

Esto se conseguirá trabajando en grupos, colaborando, y usando la red de contactos.

Conceptos clave:

Tecnología digital; Competencia digital; herramientas digitales.

2 Hacer una entrega digital

2.1 Resumen

Este módulo trata sobre realizar trabajo digital para la empresa. En los módulos 1 y 2 los participantes consideraron el contexto y las definiciones sobre competencias digitales, también vieron varias herramientas digitales que estaban disponibles para el beneficio de la empresa. Este módulo tratará sobre estos conceptos clave poniéndolos en práctica a través de casos estudiados, videos online, documentos sobre escenarios de negocio realizados por profesionales ETE, lo necesario para hacer funcionar al trabajo digital.

No hay una respuesta acertada o equivocada, a menudo las opciones analizadas y los consejos dados dependen del profesional ETE. Este módulo, por tanto ofrece una gran oportunidad de aprender conocimientos y experiencias de la empresa. También da la oportunidad de comentar y compartir como actuarían ante una situación y a evaluar el valor de las distintas soluciones posibles.

2.2 Analizando Competencias digitales

Play You Tube Clip:- The Power of Digital #Socialnomics

<https://www.youtube.com/watch?v=jottDMuLesU>

Actividad 1

Una breve introducción para recordar las 7 áreas de competencia digital a los que el programa se dirige.

NB : No se necesita completar esta actividad si este módulo es realizado inmediatamente después del 2. En ese caso una breve recapitulación es suficiente.

Competencia digital es el conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes (incluyendo habilidad, estrategias, valor y conocimiento) que se requieren cuando usas herramientas TIC y medios digitales para **(A)** realizar tareas; **(B)** solucionar problemas; **(C)** comunicar; **(D)** gestión de información ;**(E)** colaboración; **(F)** crear y compartir contenido; y **(G)** construir conocimiento efectivo, eficiente, apropiado, crítico, creativo, autónomo, flexible, ético, de forma razonada para trabajar, tener tiempo libre, participar, aprender, socializarse, consumir y fortalecerse.¹(EU, 2013 definición).

La definición puede dividirse en diferentes bloques: ámbito de aprendizaje, herramientas, áreas de competencia, métodos y propósitos.

Una persona capacitada digitalmente tiene conocimiento, habilidades y actitud para:

1. **Gestionar información** (está equipado para identificar, localizar, acceder, recobrar, guardar y organizar información en todas las áreas de la empresa para facilitar las decisiones hechas para empresas de nueva creación y su crecimiento.
2. **Colaboración** (entender la variedad y su papel sobre varias herramientas digitales y tecnologías disponibles para unir con otras, participar en comunidades online , interactuar constructivamente con grupos de interés externos.)
3. **Comunicación y divulgación** (desarrollar plan de acciones diseñados para comunicarse con mercados y emprender actividades relacionadas a través de herramientas online, teniendo en cuenta la privacidad, seguridad y etiqueta de la red.
4. **Creación de contenido y conocimiento** (entender las necesidades y saber como integrar y reelaborar el conocimiento previamente aprendido, desarrollar nuevos conocimientos y contenidos es fundamental para un marketing digital exitoso).
5. **Ética y responsabilidades** (comportarse de manera ética y responsable, siendo consciente de los marcos legales)
6. **Evaluación y resolución del problema** (identificar las necesidades digitales, resolver problemas a través de medios digitales, acceder a información recuperada y usarla para trazar una estrategia digital para una firma pequeña)
7. **Operaciones técnicas** (identificar y evaluar los medios y tecnologías más apropiados para realizar tareas usando herramientas digitales)

2.3 Las áreas de actividad/comerciales/empresariales/de negocios y sus herramientas digitales apropiadas.

Usando la actividad del módulo 2 donde los estudiantes hicieron una lista con las herramientas digitales unidas a sus funciones para recapitular en qué área se encuentra cada función.

¹ Anusca Ferrari (2012). Digital Competence in Practice. An Analysis of Frameworks. Report EUR 25351 EN

Actividad 2

Repasa las herramientas digitales y sus funciones clave. (Hoja 2.2) para refrescar lo aprendido sobre su funcionalidad e idoneidad para cada área.

¿Hay alguna herramienta más para añadir a la lista desde el debate sobre el módulo 2?

2.4 El papel de un profesional ETE

Un ETE profesional normalmente proporciona una variedad de información, consejos, formación y apoyo teniendo como objetivo crear y hacer crecer a pequeñas empresas. Aconsejan en varios temas empresariales.

El role/papel de un ETE incluye:

- Ayudar a individuos a conseguir su idea de negocio y ver si tienen potencial.
- Ayudar a los individuos a desarrollar planes de negocios.
- Aconsejar en temas financieros.
- Ayudar a pequeñas empresas ya existentes con problemas, como encontrar la manera de reducir costes o mejorar las estrategias de Mercado.
- Hacer referencia sobre otras fuentes o consejos de especialistas.
- Hacer una red de contactos con la comunidad empresarial local y organizaciones empresariales.
- Monitorizar el progreso individual
- Dirigir cursillos y seminarios

Es importante que un ETE permita y fortalezca al cliente para que entienda los posibles problemas que puedan surgir y como solucionarlos y sus consecuencias para tomar decisiones, no solo a tomar las decisiones por ellos.

Actividad 3

En grupos pequeños, los estudiantes comentan sobre los papeles, objetivos, actividades clave y retos a los que un asesor ETE de negocios tiene que hacer frente. Después el facilitador reúne los grupos para hacer feedback y llegar a un acuerdo sobre el papel que desempeña un ETE.

2.5 Video de casos estudiados

Un número de casos estudiados ha sido identificado para demostrar como ha impactado la implantación de herramientas digitales en las pequeñas empresas. Han sido sacadas de la página web del gobierno australiano , departamento de industria, innovación y desarrollo. <http://digitalbusiness.gov.au/>

La web ha sido diseñada para ser usada como fuente por pequeñas empresas y organizaciones comunitarias o individuos que están pensando en abrir un negocio y quieren aprender más sobre como desarrollar su presencia online o como puede ésta beneficiar a su empresa.

Cada empresa describió que herramientas introdujeron y como afectó a su negocio.

1. **Chippendale Children's Centre** -Organización comunitaria que no solo se basa en el cuidado diario, se ha movido al sistema online <https://www.youtube.com/watch?v=dDnks21Q0wU>

2. **Bungendore Woodworks Gallery** – Especialistas en una galería de madera que fue establecida hace 30 años por el padre del dueño, quien necesitaba dar salida a sus productos . Ha crecido hasta llegar a ser un especialista, vendiendo sus productos a 250 fabricantes. Su objetivo es vender alrededor del mundo para crecer y desarrollar su negocio usando comercio electrónico. <https://www.youtube.com/watch?v=4nNqeTJI6Eg>
3. **Hawarth Guitars** -fue empezada por el padre del dueño, quien era profesor en esta industria de arte. Un alumno le preguntó como hacer una guitarra y nació el negocio. Hace alrededor de 10 años se movieron a locales físicos y también empezaron su actuación online. <https://www.youtube.com/watch?v=PbThCV90k6g>
4. **Jordo's Chop Shop** - Jordan es un joven carnicero que tiene una tienda y rápidamente se dio cuenta del potencial de tener un negocio online. Tras el éxito mejoró su web con todas las funciones de correo electrónico. <https://www.youtube.com/watch?v=FwqINnuf3fM>
5. **RSPCA** – es una asociación caritativa basada en el bienestar de los animales. Tiene 3 áreas de negocio: Campaña, política, recaudación de fondos y vender mercancías. https://www.youtube.com/watch?v=jJ_rdQyZbO4

Actividad 4

Discusión grupal sobre el caso, Chippendale Children's Centre (Trabajo individual tras el módulo 2, hoja 2.5) para establecer un escenario empresarial.

El Facilitador elige un Segundo video sobre otro caso estudiado para trabajarlo en grupo. Se reparte una hoja de trabajo que tendrán que rellenar mientras ven el video. El trabajo cubre herramientas digitales, sus usos, beneficios y funciones claves.

Los estudiantes ven el video y completan la hoja de ejercicios.

Después de ver el video, el facilitador tomará la hoja de ejercicios y comentaran las respuestas.

Los participantes tienen la oportunidad de trabajar en pequeños grupos o individualmente usando sus teléfonos, portátiles, ipad/tablets para completar con éxito las actividades sobre videos de otros casos estudiados.

Feedback, comparación y discusión de las respuestas

NB; Facilitador debe asegurarse siempre de que los grupos están trabajando para encontrar los beneficios y usan las herramientas digitales en relación con la función empresarial.

2.6 Escenario de asesoramiento empresarial.

Se han identificado una serie de escenarios basadas en reales sesiones de asesoramiento.

1. **Just-Bella.com** – es una plataforma que aporta un directorio de locales de belleza, peluquería y maquillaje situado en Liverpool, permitiendo a los clientes encontrar fácilmente un local que se ajuste a sus necesidades las 24 horas del día, los 365 días del año. La prioridad principal del dueño era atraer un montón de clientes hacia la página web para que solicitaran más citas ya que sin ninguna cita no se generaran ingresos. www.just-bella.com

2. **Carrington & Howard Property Sales and Lettings** – había estado funcionando 10 años en una zona costera antes de que se trasladara a una zona rural. Desde que se trasladó, miembros de personal fueron dejando la empresa ya que el porcentaje de retención es bajo. El dueño ha anunciado que hay puestos libres pero ha habido pocas solicitudes. Por todo esto se dio cuenta de que no podría cubrir los puestos pronto y que todo el trabajo que había hecho para que la empresa creciera, se perdería.
3. **Sleeptight Maternity Centre** – Proporciona servicios pre/post-natales para el bienestar de la madre y familiares, también proporciona espacio para otras empresas, alquilando habitaciones por hora, día o mes. La prioridad del dueño se centra en la producción de ingresos particularmente alquilando habitaciones. Aún no ha alcanzado su máxima capacidad ya que esta sobre trabajando y no tiene un sistema estructurado para reservar habitaciones o para proceder al pago y el negocio está perdiendo estrategias de marketing.
4. **Liverpool Business Incubation Centre** – ofrece oficinas y oficinas virtuales (gestión del correo y dirección comercial). El principal problema es que el dueño actual del negocio tiene pocas visitas desde los motores de búsqueda y quiere más tráfico hacia su web, más solicitudes y más clientes para sus oficinas virtuales ya que son bastante rentables y requieren poco esfuerzo solicitarlas.

Actividad 5

Facilitador divide la clase en grupos pequeños de 3 y escoge un escenario en el que trabajar

Páginas 1 y 2, contienen un resumen del negocio, identificación del problema, diagnóstico y sus correspondientes preguntas.

Haz que los estudiantes lean el escenario en sus grupos y que lo comenten contestando a las preguntas:

¿Qué información de más necesitas por parte del empresario?

¿Qué preguntas le harías y por qué?

EL Facilitador empieza un debate sobre la postura de un ETE.

EL facilitador comienza un debate con: un análisis y reflexión sobre la actuación del asesor, otras soluciones y otros métodos.

Actividad 6

Los estudiantes son divididos en pequeños grupos para trabajar con distintos escenarios.

Cada grupo presenta su escenario, el planteamiento del asesor, diagnóstico y soluciones y lo que opine el grupo.

Facilita debatir usando feedback por parte del grupo más grande.

Trabajando con estas actividades y usando lo aprendido, nos damos cuenta de que no solo hay una opción correcta, los facilitadores intentan que el estudiante escoja la opción más parecida a lo que haría un asesor. Lo que es realmente importante es lo que ellos harían y que alternativas podrían desarrollar para ayudar a la empresa, usando tecnologías digitales.

Trabajo individual

Cada estudiante deberá reflejar su propia experiencia y reflexionar sobre los escenarios en los que han trabajado donde han ayudado a un empresario/o dueño de una pequeña empresa.

Piensa que hubieras hecho diferente y que oportunidades aprovecharías para promover una mayor digitalización y el uso de herramientas TIC.

Haz una lista con ejemplos y explica por que piensas que estas herramientas serían útiles.

Plan de desarrollo personal

Los estudiantes deberán ir actualizando sus planes de desarrollo personal a lo largo del módulo.

En este punto es necesario que los participantes añaden a sus planes personales información que ya hayan aprendido de este módulo.

3 CONCLUSIÓN & REFLEXIÓN

Este módulo presenta oportunidades prácticas para que los estudiantes pueden poner en práctica lo aprendido en los módulos 1 y 2, y también a vivir experiencias como experimentados asesores ETE para analizar ejemplos de casos estudiados y escenarios empresariales.

Usando tecnologías digitales, áreas de competencia digital y funciones claves de una empresa ,los estudiantes desarrollaran el conocimiento de que herramientas pueden solucionar los problemas y desafíos a los que hace frente el empresario. A través de los ejemplos de escenarios, actuando como asesores, etc. Los estudiantes están utilizando lo aprendido y reflexionando sobre sus experiencias personales trabajando con pequeñas empresas. Este enfoque práctico permite compartir experiencias y además los estudiantes consolidaran lo aprendido a través de colaboración y redes de trabajo.

4 FUENTES DE INFORMACIÓN ADICIONAL

Caso estudiado. Lituania 1: Information Technology Training Centre (Centro de formación sobre tecnología de información)

Caso estudiado. Lituania 2: Agne Zabaite

5 APÉNDICES

APPENDIX 1: HOJA 3.1: Business Advice Scenario - Just Bella

APPENDIX 2: HOJA 3.2: Business Advice Scenario - Carrington & Howard

APPENDIX 3: HOJA 3.3: Business Advice Scenario – Sleptight Maternity Centre

APPENDIX 4: HOJA 3.4: Business Advice Scenario – Liverpool Business Incubation Centre

APPENDIX 5: Video sobre casos estudiados

APPENDIX 6: Diapositivas de PowerPoint