

## NoBI Energía Cohorte 2018

**Programa del 14, 15, 16 y 17 de octubre de 2018**

Lugar: **Salón Tamayo, Hotel Holliday Inn México Coyoacán**  
 Calz. de Tlalpan 1507, Portales Nte, 03300, CDMX

### **Domingo 14 de octubre de 2018, Registro y bienvenida**

Hora	Sesión
18:00 – 19:00	<b>Registro de participantes</b>
19:00 – 21:00	<b>Bienvenida a Participantes y presentación del cuerpo de Instructores</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción del equipo de enseñanza</li> <li>• Objetivos de la clase</li> <li>• Filosofía de enseñanza</li> <li>• Expectativas de ti</li> </ul>

### **Lunes 15 de octubre de 2018, Clase 1**

Hora	Sesión
8:00-9:30	<b>Inauguración</b>
9:30 - 10:00	<b>Modelo de Negocio/Desarrollo del Cliente</b> ¿Qué es un modelo de negocio? ¿Cuáles son las 9 partes de un modelo de negocio? ¿Qué son las hipótesis? ¿Qué es el Conjunto Mínimo de Características? ¿Qué experimentos son necesarios realizar para probar las hipótesis del modelo de negocio? ¿Qué es “salir del edificio”? ¿Qué es tamaño de mercado? ¿Cómo determinar si vale la pena llevar a cabo un modelo de negocio?
10:00 - 12:30	<b>Introducción de los Equipos</b> Los Equipos presentan sus canvas de modelo de negocio a toda la clase. En esta actividad, cada Equipo tiene un total de 5 minutos, los cuales se dividen en 3 minutos de presentación y 2 minutos para comentarios del Equipo de Enseñanza.

Hora	Sesión
12:30 - 13:30	<b>Mejores Prácticas para el Descubrimiento del Cliente</b> Cómo contactar a gente que no conoces. Cómo conseguir lo mayor posible de la gente que entrevistas. Expectativas, velocidad, ritmo, logística, compromisos. ¿Cómo protejo mi PI cuando hablo con la gente? ¿Lean funciona para proyectos que no involucren software? ¿Cómo realizo una entrevista? ¿En que difiere una entrevista a una llamada de venta?
13:30 - 14:00	<b>Comida</b>
14:30 - 19:00	<b>¡Sal del Edificio!</b> Reúnete con clientes potenciales en la Ciudad de México. Agenda estas reuniones antes de asistir al taller de arranque. Deberás presentar tus resultados mañana temprano en tu modelo de negocio actualizado.
19:00 - 20:00	<b>Cena/Panel: Cómo tener éxito en Nodo Binacional de Innovación en Energía</b> Se realizará un panel de discusión con participantes previos del programa.
20:00 - 20:30	<b>Taller de Mentores de Negocios (Únicamente para MN)</b> El rol del Mentor de Negocios en el proceso de Lean LaunchPad
	<b>Taller IP (Únicamente para IP)</b> El rol del Investigador Principal en el proceso de Lean LaunchPad
	<b>Taller LE (Únicamente LE)</b> El rol del Líder Emprendedor en el proceso de Lean LaunchPad
20:30 - finalizar	<b>Horas de Oficina Obligatorias</b>

## Martes 16 de octubre de 2018, Clase 2

Hora	Sesión
8:00 - 8:10	<b>Introducción al Día 2</b> Breve introducción por parte de Conacyt
8:10 - 10:00	<b>Presentaciones de Equipos</b> Los Equipos presentan su canvas de modelo de negocio en tres salones simultáneamente. Cada Equipo tiene 12 minutos en total para incluir 10 minutos de presentación y 2 minutos para comentarios del Equipo de Enseñanza.
10:00 - 11:30	<b>Clientes / Usuarios / Pagadores</b> ¿Quién es el cliente? ¿Quién es el usuario? ¿Quién paga? ¿En qué difieren? ¿Por qué compran? ¿Cómo puedes llegar a ellos? ¿Cuál es la diferencia entre un cliente de negocio y un cliente? ¿Qué es un mercado de múltiples lados? ¿Qué es segmentación? ¿Qué es un arquetipo?

Hora	Sesión
11:30 - 13:00	<b>Ecosistema / Cadena de Valor</b> ¿Quién es un ecosistema? ¿Cómo funciona el pensamiento sistémico? ¿Qué es una cadena de valor? ¿Son herramientas complementarias? ¿Para qué me servirían?
13:00 - 13:30	<b>Introducción a canou</b>
13:30- 14:00	<b>Comida</b>
14:00 - 19:00	<b>¡Sal del Edificio!</b> Reúnete con clientes potenciales en la zona. Agenda estas reuniones antes de asistir al taller de arranque. Deberás presentar tus resultados mañana temprano en tu modelo de negocio actualizado.
19:00 - finalizar	<b>Horas de Oficina Obligatorias</b>

### Miércoles 17 de octubre de 2018, Clase 3

Hora	Sesión
8:00 - 8:10	<b>Introducción al Día 3</b> Breve introducción por parte de NoBI
8:10 - 10:00	<b>Presentaciones de Equipos</b> Los Equipos presentan su canvas de modelo de negocio en tres salones simultáneamente. Cada Equipo tiene 12 minutos en total para incluir 10 minutos de presentación y 2 minutos para comentarios del Equipo de Enseñanza.
10:00 - 12:00	<b>Propuestas de Valor</b> Clase: ¿Qué es tu producto o servicio? ¿En qué difiere de una idea? ¿Por qué la gente lo quiere? ¿Quién es tu competencia y cómo tu cliente ve estas ofertas competitivas? ¿Dónde está el mercado? ¿Cuál es el Conjunto Mínimo de Características? ¿Cuál es el Tipo de Mercado? ¿Cuál fue tu inspiración o impulso? ¿Qué suposiciones te llevaron a esto? ¿Qué hallazgo único tienes sobre la dinámica del mercado o sobre algún cambio tecnológico que hace de esto una buena oportunidad?
12:00 - 13:00	<b>Entrenamiento de zoom y Despedida</b> Aprende las expectativas y protocolo para las 5 clases en línea. Configuración de soporte para hardware y software.
13:00 - 13:30	<b>Comida</b>