



Código - Asignatura	192217 – Emprendimiento y lanzamiento de proyectos digitales				
Tipo	Obligatoria	Curso	2º		
Bloque Temático	Gestión de proyectos y emprendimiento	Créditos	6 ECTS		
Docente responsable de la asignatura	Albert Pérez Llanos				
Profesorado	Albert Pérez Llanos				
Presencial	60 horas	Dirigido	40 horas	Autónomo	50 horas

BREVE DESCRIPCIÓN

Esta asignatura se enfoca en desarrollar habilidades para la creación y gestión de proyectos digitales exitosos. Ofrece a los estudiantes un camino detallado hacia el emprendimiento efectivo en el sector del turismo digital. Con un enfoque en la innovación, la estrategia de negocio y el marketing digital, los estudiantes desarrollarán la capacidad de crear y lanzar proyectos digitales.

El curso se centra en metodologías de innovación, desarrollo de nuevos proyectos turísticos, y en la comprensión de los modelos de negocio en el ámbito digital. A lo largo de las sesiones los estudiantes se sumergirán en el proceso completo de emprendimiento, preparándolos para liderar e innovar en el sector turístico.

Se hará énfasis en la aplicación de conocimientos en contextos reales y en la transmisión efectiva de ideas y soluciones. También se pondrá el foco en la figura del/la emprendedor/a, qué características y habilidades son necesarias para emprender así como algunas herramientas y técnicas indispensables para poder recorrer este camino.

COMPETENCIAS BÁSICAS

CB02- Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

CB04- Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.



CB05- Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

COMPETENCIAS GENERALES

CG02- Colaborar y cooperar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar juntos en procesos, tareas u objetivos compartidos.

CG03- Coordinar equipos de trabajo en entornos digitales.

CG05- Demostrar capacidad analítica y de síntesis.

CG06- Tener orientación al cliente

CG08- Razonamiento crítico y compromiso con la pluralidad y diversidad de realidades de la sociedad.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE06- Formular las principales características del funcionamiento de modelos de negocio digital en turismo.

CE08- Diseñar y desarrollar productos y procesos que generen valor, y que supongan una novedad, un cambio o la generación de una ventaja competitiva en el sector turístico.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Conocer las principales metodologías de innovación y aplicarlas al diseño y desarrollo de nuevos proyectos turísticos.
2. Entender las bases de la creación de nuevas empresas.
3. Dominar técnicas de co-creación con el cliente para el desarrollo de nuevas soluciones.
4. Conocer en profundidad y aplicar las herramientas necesarias para la modelación de negocio.
5. Dominar las herramientas de análisis de mercado y oportunidades para la creación de nuevas soluciones.
6. Sintetizar conocimientos básicos de marketing adquiridos en forma de planes de acción y aplicación directa.
7. Entender y conocer los pasos básicos para el lanzamiento de productos, servicios y proyectos digitales de nueva creación.



8. Entender la relación entre innovación y emprendimiento.

CONTENIDOS TEMÁTICOS

1. Introducción al emprendimiento

1. Definición de emprendimiento y su importancia en la economía digital.
2. Intraemprendimiento: Ser emprendedor dentro de una organización existente.
3. El emprendedor digital y el turismo: situación actual, retos y oportunidades.
4. Especialización en nichos no atendidos.

2. Perfil del emprendedor/a

1. Actitud y mentalidad emprendedora: motivación, visión y la habilidad de identificar oportunidades.
2. Rasgos personales y características psicológicas del emprendedor: perseverancia, tolerancia al riesgo, creatividad e innovación.
3. Habilidades técnicas: conocimiento del sector turístico digital, competencias TIC.
4. Habilidades blandas: liderazgo, comunicación efectiva, trabajo en equipo, negociación.
5. La importancia del crecimiento personal y el autoconocimiento en el perfil emprendedor.

3. El Síndrome del Impostor en el Emprendimiento

1. ¿Qué es y cómo afecta a emprendedores?
2. Identificación de síntomas y cómo estos pueden manifestarse en diferentes etapas del emprendimiento.
3. Estrategias para superar el síndrome del impostor.

4. Metodologías de desarrollo y lanzamiento de iniciativas emprendedoras.

1. Lean Startup
 1. Introducción a Lean Startup: conceptos de MVP (Producto Mínimo Viable), iteración y aprendizaje validado.
 2. Estudio de casos reales de aplicación de Lean Startup en el sector turístico digital.
 3. Técnicas de validación rápida y aprendizaje continuo
2. SCRUM y Agile
 1. Conceptos clave de Agile y SCRUM: sprints, roles (Scrum Master, Product Owner), ceremonias (daily standup, sprint review).
 2. Beneficios de Agile y SCRUM en la gestión de proyectos emprendedores.
 3. Roles, planificación del sprint, ejecución, revisión y retrospectiva.

3. Design Thinking

1. Proceso de Design Thinking: empatizar, definir, idear, prototipar, testear.



2. Aplicación de Design Thinking para la innovación centrada en el usuario.
3. Prototipado rápido y pruebas de concepto.

5. Gestión de la incertidumbre en proyectos de emprendimiento.

1. Diferencia entre riesgo e incertidumbre.
 1. Tipos de riesgos en proyectos emprendedores: mercado, financiero, tecnológico, legal.
 2. Herramientas para identificar riesgos: análisis DAFO, análisis PESTEL.
 3. Mejores prácticas y consejos para manejar la incertidumbre
2. Métodos de Análisis de Riesgos
 1. Técnicas de análisis cualitativo y cuantitativo de riesgos.
 2. Creación de matrices de riesgo para evaluar probabilidad e impacto.

6. Modelos de negocio digitales

1. Software como Servicio (SaaS):
 1. Ofrecer software especializado para la industria turística.
 2. Modelos de precios y escalabilidad.
 3. Estrategias para la adquisición y retención de clientes.
2. Plataformas de Marketplace
 1. Modelo de negocio basado en la conexión entre vendedores y compradores.
 2. Estrategias de monetización: comisiones, tarifas de suscripción.
 3. Gestión de calidad y reputación en la plataforma.
3. Modelos Basados en Datos (Data-Driven)
 1. Uso de big data y analítica para ofrecer servicios personalizados.
 2. Importancia de la privacidad y la seguridad de los datos.
 3. Ejemplos de empresas que utilizan datos para mejorar la experiencia del cliente.
4. E-commerce
 1. Estructura y funcionamiento de una tienda online
 2. Logística y gestión de inventarios.
 3. Estrategias de marketing digital y fidelización de clientes.
5. Plataformas de Reservas y Agencias de Viajes Online



Centre adscrit



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Grado de Negocio Digital e Innovación en Turismo
Curso 2024/25

PROGRAMA

1. Funcionamiento y estructura de las plataformas de reserva online
2. Estrategias de diferenciación y valor agregado.
3. Relaciones con proveedores y gestión de inventario.

6. Economía Colaborativa
 1. Modelos basados en compartir recursos: alojamiento, experiencias, transporte.
 2. Fomentan la sostenibilidad y ofrecen experiencias auténticas a los viajeros.
 3. Aspectos legales y retos regulatorios.
 - 4.

7. Aplicaciones Móviles
 1. Desarrollo de apps orientadas al turismo (guías, reservas, experiencias locales).
 2. Modelos de monetización: publicidad, compras dentro de la app, modelos freemium.
 3. Importancia de la experiencia del usuario y la interfaz.

8. Plataformas de Contenido y RRSS
 1. Creación de contenido como modelo de negocio: blogs, videos, podcasts.
 2. Monetización a través de publicidad, patrocinios y afiliados.
 3. Estrategias de SEO y creación de contenido de valor.

9. Infoproductos
 1. Desarrollo de e-books, cursos online, webinars, podcasts y otros formatos de contenido digital que proporcionan valor educativo o informativo, enfocados en nichos específicos del turismo.
 2. Utilización de email marketing, redes sociales y marketing de afiliados para promocionar y vender infoproductos.
 3. Venta directa, suscripciones y uso de plataformas para la distribución.

10. Servicios de Suscripción
 1. Modelos basados en suscripciones: contenido exclusivo, descuentos, membresías.
 2. Gestión de la retención y la lealtad del cliente.
 3. Análisis de modelos exitosos en turismo digital.

11. Modelo Freemium



Centre adscrit



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Grado de Negocio Digital e Innovación en Turismo
Curso 2024/25

PROGRAMA

1. Ofrecer una versión básica gratuita del producto o servicio, con opciones premium pagadas que incluyen características adicionales o mejoradas.
 2. Atraer una gran base de usuarios con la versión gratuita y luego convertir una parte en clientes de pago.
-
12. Modelo de Comisión o Afiliados
 1. Ganar una comisión por referir clientes a productos o servicios de terceros. En el caso de afiliados, se obtienen ingresos por cada venta realizada a través de un enlace de afiliado.
 2. Uso de blogs, redes sociales o sitios web para promocionar productos o servicios turísticos.
 3. Estrategias Clave: Creación de contenido de calidad que incorpore enlaces de afiliados, optimización para motores de búsqueda (SEO) y construcción de una audiencia fiel.
-
7. Conocimiento y manejo de técnicas y herramientas
 1. Gestión de proyectos
 2. Scrapping
 3. Diseño y prototipado
 4. Creación de contenido
 5. Herramientas de IA Generativa
 6. Otras herramientas de productividad
-
8. Proyectos turísticos innovadores

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Las metodologías de aprendizaje previstas contemplan una diversidad de procesos entre los que cabe destacar aquellos cognitivos vinculados a la comprensión de los principios del turismo y el sistema turístico global, la inclusión de competencias con un mayor componente de capacidades técnicas; así las actividades y dinámicas, tanto de tipo individual como grupal, asociadas para esta asignatura son las siguientes:



Centre adscrit



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

PROGRAMA
Grado de Negocio Digital e Innovación en Turismo
Curso 2024/25



Desarrollo de un infoproducto	Grupal	20%	20%	6ª semana
Preparación de un pitch deck del MVP	Individual	20%	20%	10ª semana
Examen Final	Individual	40%	60%	Semana de examen
Total		100%	100%	

Para aprobar la asignatura es requisito indispensable haber obtenido una nota final mínima de “5”, siempre y cuando el estudiante haya realizado la prueba/s o trabajo/s individuales establecidos en la asignatura. Esta prueba/s o trabajo/s final deben estar calificadas con un mínimo de “4” para poder calcular la media de todas las actividades de evaluación realizadas durante el curso.

Revisión y Reevaluación de la Asignatura

El estudiante tiene derecho a la revisión de todas las evidencias de evaluación que hayan sido diseñadas para la valoración de su aprendizaje.

Si el estudiante no consigue lograr los objetivos de aprendizaje de la asignatura, para optar a una reevaluación de asignatura será imprescindible haber obtenido una calificación final de la asignatura entre “4-4.9”, y haberse presentado a la prueba/s o trabajo/s finales individuales del curso.

El proceso de reevaluación sólo implicará modificación del acta de calificación final en caso de que la nueva prueba de evaluación sea aprobada y, en cualquier caso, la calificación máxima será de “5”. Esta calificación hará media con el resto de calificaciones de las actividades de evaluación que haya realizado el estudiante durante el período lectivo correspondiente, teniendo en cuenta los porcentajes establecidos en cada asignatura, configurando la nota final de la asignatura.

FUENTES DE INFORMACIÓN

REVENUE FOCUS. LA GUIA DEL EMPRENDEDOR EN CONSULTORÍA PARA NEGOCIOS SUSCEPTIBLES DE REVENUE MANAGEMENT
<https://jaimechicheri.com/ebook-revenue-focus/> (2023)

ENCANTADO DE CONOCERME – BORJA VILASECA
<https://borjavilaseca.com/libros/#encantado-de-conocerme> - 2020



Centre adscrit

UNIVERSITAT DE
BARCELONA

QUÉ HARÍAS SI NO TUVIERAS MIEDO - BORJA VILASECA -
<https://borjavilaseca.com/libros/#que-harias-si-no-tuvieras-miedo> 2013

IKIGAI. LOS SECRETOS DE JAPÓN PARA UNA VIDA LARGA Y FELIZ - HECTOR
GARCÍA Y FRANCESC MIRALLES - 2016
<https://www.francescmiralles.com/portfolio/ikigai/>

LA SEMANA LABORAL DE 4 HORAS. TIMOTHY FERRIS - 2016

PODCAST Y NEWSLETTER HOSPITALIDAD EMPRENDEDORA --
<https://www.hospitalidademprededora.xyz/>

PODCAST Y NEWSLETTER EMPRENDE APRENDIENDO -
<https://noticias.emprendeaprendiendo.com/>

PODCAST Y BLOG DE JOAN BOLUDA - <https://boluda.com/blog/>

PODCAST THE DIARY OF A CEO - <https://stevenbartlett.com/the-diary-of-a-ceo-podcast/>