

Emprendimiento para fisioterapeutas

De la idea al proyecto profesional basado en el movimiento corporal

Gina Paola Torres Sarmiento | 4 horas | 6 módulos

Un recorrido para trabajar una idea profesional relacionada con el movimiento corporal humano. El programa aborda el problema y el cliente, la propuesta de valor, el modelo de negocio, la validación y las decisiones que orientan los próximos pasos del proyecto.

Metodología propuesta

Tu idea como punto de partida: Desde el primer módulo, cada participante o equipo trabaja sobre una idea propia. Las herramientas se aplican a ese proyecto durante el recorrido.

Tareas breves de validación: La metodología propone ciclos cortos con tareas como conversar con clientes potenciales o probar un prototipo. Consulta cómo se organizan estas actividades en la convocatoria.

Un Canvas que evoluciona: El Business Model Canvas o Lean Canvas se revisa a medida que aparecen nuevos aprendizajes, en lugar de tratarse como un documento cerrado.

Retroalimentación y casos reales: Presentación de avances entre pares y análisis de casos de fisioterapeutas emprendedores para revisar decisiones y plantear los siguientes pasos.

Consulta requisitos de acceso, modalidad, fechas, precio y condiciones de certificación de cada convocatoria.

01. De la idea a la oportunidad

- Mentalidad emprendedora frente a mentalidad clínica tradicional.
- Detectar problemas de movimiento no resueltos en tu entorno: exposición de problemas y votación grupal.
- Formación de equipos de trabajo por afinidad de proyecto.

02. Cliente y propuesta de valor

- Design Thinking: empatía con el cliente antes que con la idea.
- Mapa de propuesta de valor: dolor, ganancia y trabajo del cliente (paciente, deportista, empresa u otro profesional).
- El movimiento corporal como propuesta de valor: ¿qué trabajo le resuelves a tu cliente a través del movimiento?

03. Modelo de negocio ágil

- Business Model Canvas y Lean Canvas aplicados a servicios de movimiento y fisioterapia.
- Modelos de negocio emergentes: suscripción, telerehabilitación, producto físico (por ejemplo, dispositivos de medición del movimiento) y formación o educación.
- Estudio de la competencia y diferenciación real.

04. Validación con el método Lean Startup

- El circuito Crear-Medir-Aprender aplicado a un servicio clínico.
- Diseño de experimentos mínimos: entrevistas a clientes, prototipos de bajo coste y páginas de prueba.
- Producto Mínimo Viable (PMV) en servicios de movimiento: cómo plantearlo cuando el producto es una intervención corporal.

05. Pivotar o perseverar

- Cómo leer los datos de validación: seguir, ajustar o cambiar de rumbo.
- Casos reales de cambios de enfoque en emprendimientos de salud y movimiento.
- Gestión del fracaso como aprendizaje, no como fin del proyecto.

06. Del prototipo al proyecto profesional sostenible

- Aspectos legales y administrativos básicos para independizarse: aproximación general, no asesoría legal.
- Estrategia de captación inicial de clientes y comunicación de la propuesta de valor.
- Plan de acción a 90 días: primeros pasos concretos tras el curso.