



WORKSHOP

DE LA IDEA A LA COMERCIALIZACIÓN: DISEÑO DE PRODUCTO Y MODELO DE NEGOCIO PARA SOLUCIONES IoT

Desde la [Cátedra Telefónica — Universidad Politécnica de Madrid](#) organizarnos este workshop único en el que los estudiantes desarrollarán una solución IoT completa desde la perspectiva de una empresa de servicios tecnológicos B2B. Todo ello lo harán a través de una combinación de teoría y práctica, abordando aspectos técnicos y estratégicos para definir un producto, su modelo de negocio y su comercialización. Estará dirigido íntegramente por el equipo joven de Innovación y Nuevos Negocios de Telefónica Tech.

[Telefónica Tech](#) es la unidad de negocios digitales de Telefónica. Con más de 7000 profesionales y presencia en 175 países, es líder en integración de sistemas y tecnologías para que un negocio sea más eficiente, sostenible y resiliente, poniendo las tecnologías más avanzadas de Ciberseguridad, Cloud, IoT, Big Data, Inteligencia Artificial y Blockchain al servicio de empresas, organizaciones y administraciones públicas.

¡No te lo puedes perder!

Duración: 3 horas.

Número de plazas: aforo limitado a 60 alumnos. Inscripción: gratuita.



PROGRAMA

10:00 Bienvenida institucional

10:05 Introducción al ecosistema IoT

1. Definición y componentes del ecosistema IoT
2. Arquitectura de una solución IoT: dispositivos, conectividad, plataforma en la nube y aplicaciones.
3. Protocolos y tecnologías de conectividad (WiFi, Bluetooth, LoRa, NB-IoT, SG, etc.).
4. Seguridad y gestión de datos en entornos IoT.
5. Productos IoT en Telefónica Tech y casos de uso (industria 4.0, smart cities, salud, etc.).
6. Ejemplo de un laboratorio como TheThinX

10:45 Trabajo por equipos: desarrollo de producto

El objetivo es definir un producto o servicio IoT para un mercado específico dentro del ámbito B2B, con las pautas siguientes:

1. Definición del producto a través de Lean Canvas:
 - 1.1. Problema que resuelve, valor diferencial y propuesta de valor.
 - 1.2. Segmento de clientes objetivo.
 - 1.3. Componentes tecnológicos clave.
2. Modelo de negocio:
 - 2.1. Estrategia de monetización (venta de hardware, suscripción SaaS, servicios adicionales, etc.).
 - 2.2. Costos asociados al desarrollo y operación.
 - 2.3. Plan de comercialización y distribución.
3. Estrategia de mercado y escalabilidad:
 - 3.1. Barreras de entrada y competencia.
 - 3.2. Plan de expansión y crecimiento.

12:15 Startup pitch: presentación y feedback

Cada equipo presentará su solución IoT en un formato breve, simulando una presentación ante inversores, con la siguiente estructura:

Estructura del pitch:

- Problema y oportunidad de negocio.
- Solución IoT propuesta y su diferenciación.
- Modelo de negocio y monetización.
- Roadmap de implementación y crecimiento.

Dinámica:

- Cada grupo tendrá 5 minutos para su presentación.
- Q&A y feedback tanto del profesor como del resto de participantes.

13:00 Clausura del workshop