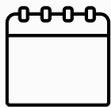


Curso de Estrategia y operativa de modelos de negocio SaaS

- MADRID -



Próximamente



38,5 h.



495 €



Presencial
12 plazas



www.kschool.com

Curso de Estrategia y operativa de modelos de negocio SaaS

El SaaS (Software as a Service) se ha consolidado como una de las principales formas de venta y distribución de software. Cada día utilizamos más herramientas SaaS y ya no nos planteamos comprar software en formato licencias anuales o con otros modelos.

Gracias a esto, las startups B2B han adoptado el SaaS como su principal modelo de distribución y, salvo en contadas excepciones, el software se distribuye ya siempre bajo este modelo.

Pero el SaaS plantea una serie de retos únicos y específicos, que requieren de una visión y forma de hacer las cosas muy específica. En este curso revisaremos todos los elementos fundamentales que están implicados en la construcción de un modelo SaaS, desde su concepción hasta el cómo escalar el negocio.

Objetivos

El objetivo de este curso es profundizar en los aspectos clave para montar un negocio SaaS (Software as a Service) de éxito y para ello se verán los aspectos más críticos que afectan a este tipo de negocios: desde el planteamiento de negocio, analítica para empresas SaaS, la construcción del producto... hasta todo lo necesario para hacer crecer, escalar y mantener la fidelización de nuestros clientes.

Perfil del alumno

Emprendedores que estén montado su startup de software, managers que estén trabajando en empresas SaaS o que quieran tener cabida en empresas de este tipo, perfiles relacionados con producto digital.

Temario

Módulo 1: SaaS: Software as a Service

- ¿Qué es SaaS?
- SaaS vs PaaS vs IaaS...
- Unit Economics de los SaaS.
- Ejemplos.

Módulo 2: Claves estratégicas en SaaS

- La importancia de la recurrencia.
- Producto vs funcionalidades.
- Métricas críticas: MRR, ARPU, Churn, CAC y LTV.

Módulo 3: Analítica Digital para SaaS

- Introducción a la analítica digital.
- Peculiaridades de analítica digital en entornos SaaS.
- Analítica para SaaS más allá de Google Analytics. Midiendo tu producto: Mixcloud, Amplitude.

Módulo 4: Operativa de un SaaS

- Políticas de pricing.
- Gestión de cobros recurrentes.
- Aspectos legales.

Módulo 5: Cultura, recruiting y la esencia de tu SaaS

- La definición de la misión, valores y cultura de tu empresa.
- Recruiting para SaaS, lo más complicado de este negocio.

Módulo 6: El Customer Experience de un SaaS

- Visión general al funnel de Customer Experience.
- Resumen de herramientas y metodologías para cada fase.

Módulo 7: Gestión de un producto SaaS: Creciendo desde el Producto

- Cómo gestionar un product backlog.
- Gestión del feedback de los clientes a nivel de producto.
- La labor del Product Manager.

Temario

Módulo 8: Estrategias de Inbound Marketing y Customer Success en entornos SaaS

- Inbound Marketing para captar leads.
- Customer Success vs Atención al cliente vs Account Manager: distintas estrategias para un mismo fin.
- El valor del Customer Success en un SaaS.
- Helpdesk y documentación de soporte.

Módulo 9: Estrategia comercial: Inside Sales, Telemarketing y otras estrategias push para crecer tu SaaS

- Estrategias básicas de venta en SaaS.
- Inside Sales para cerrar ventas.

Módulo 10: Hacking Growth

- Canales alternativos de captación.
- Onboarding y activación.
- Retención, fidelización y referral marketing.

Profesores

Director del Curso de Estrategia y operativa de modelos de negocio SaaS



José Carlos Cortizo

CMO & Partner en Product Hackers



Francisco Carrero

CEO en BrainsSINS



Luis Díaz

CEO en Product Hackers



Pepe Serrano

Project Manager en Product Hackers



Tomás Santoro

Marketing en sumacrm.com



Ana Asuero

CPO y CMO en Aplazame

Inscripción y precio



Precio: **495 €**

**¡RESERVA
TU PLAZA!**



Nuestros cursos y masters tienen un número de **plazas limitadas**. Asegúrate de reservar la tuya.

Todos nuestros cursos son bonificables a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo** (FUNDAE, antigua FUNDACIÓN TRIPARTITA).

Consulta con nosotros en caso de que tengas alguna duda sobre la gestión ¡Estaremos encantados de ayudarte!

**¡Bonifica
a través de
FUNDAE!**

Cómo lo hacemos

La filosofía de KSchool es «ponte con...». Esto quiere decir que te vas a tener que remangar y ponerte a trabajar.

Nuestro modelo de formación LEAN te va a permitir practicar todo lo que aprendes.

En KSchool, adaptamos el concepto LEAN a los estudios; apostamos por esta filosofía de formación LEAN, desarrollando un formato de cursos con la esencia del conocimiento y la práctica en cada materia.

Esto garantiza una máxima especialización y empleabilidad. Esta filosofía de formación nos permite desarrollar cursos muy especializados, sin más horas de las necesarias. El resultado: **el alumno no paga de más por horas improductivas** y puede poner en marcha sus nuevas habilidades y conocimientos en el menor tiempo posible.

Apoyo profesional y empleo

En KSchool nos gusta definirnos como una escuela de oficios digitales y una de nuestras principales misiones es ayudar a encontrar empleo a aquellos que buscan reciclarse o acceder a un nuevo sector.

Nuestra tasa de empleabilidad es del 96 %. Prácticamente la totalidad de los alumnos que pasan por nuestras aulas consiguen un empleo.

Salidas laborales

Tras finalizar el curso de Estrategia y operativa de modelos de negocios SaaS estarás perfectamente capacitado para trabajar como Management y C-Level de empresas de software, tanto B2C como B2B.

Networking

Como antiguo alumno tendrás acceso en exclusiva a eventos y seminarios organizados por KSchool. Además tendrás un 10% de descuento en cualquiera de los cursos de KSchool para cuando quieras seguir formándote.

Testimoniales



María Mainar

Digital Strategy & Growth en ING Nederland

“El máster de Analítica me abrió muchas puertas y mi experiencia fue muy positiva”.



Caterina Jover

Digital Analyst and Insights en Zurich Insurance Company

“Este máster me ha ofrecido la oportunidad de dar un giro a mi carrera laboral, y sentar unas bases muy sólidas para mi desarrollo profesional dentro del sector. En mí día a día, sigo consultando temario del máster”.



Eva Beltrán

Analista Digital y CRO en BYHOURS

“El Máster de Analítica Web de KSchool me ha permitido dar ese giro profesional que buscaba cuando empecé el máster y gracias a él puedo trabajar como analista”.



Juanfra Cózar

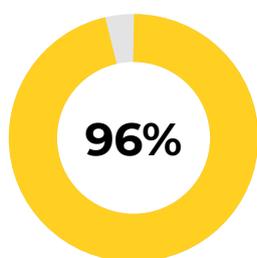
Marketing y Diseño Gráfico en Zailand

“De KSchool destacaría su método práctico “ponte con”. Con el proyecto individual con webs reales aprendes una barbaridad”.

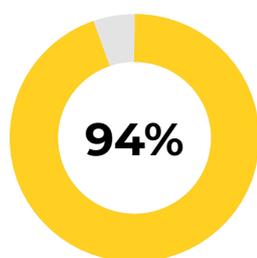
Números de KSchool

Nos pusimos en marcha en 2010 con el propósito de formar a los nuevos perfiles profesionales que la Red demanda de forma constante. Nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

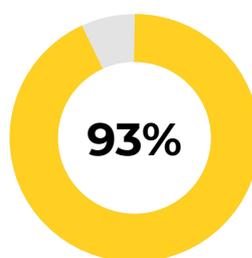
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Saben de lo que hablan! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



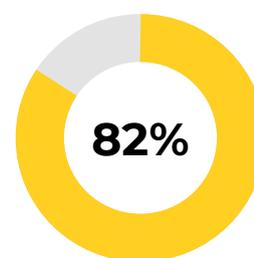
**Alumnos están
trabajando**



**Encuentra trabajo
en los 12
primeros meses**



**Alumnos
satisfechos**



**Recomendaría
nuestros
programas**



**Empresas registradas
en nuestra
Bolsa de Empleo**

**Ofertas de empleo
gestionadas**

Manifiesto

- Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
- Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
- Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
- No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
- No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
- Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
- Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
- En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
- Lo que aprendemos es lo que practicamos.
- Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
- Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
- No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
- Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
- Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
- Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
- Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
- Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
- Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
- Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
- Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV.
- Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

Contacto

No te quedes con dudas. Si tienes alguna pregunta ponte en contacto conmigo, ¡estaré encantada de ayudarte!

LORENA DE LA Balsa

👤 Responsable del Curso de Estrategia y operativa de modelos de negocio SaaS

✉ lorena.balsa@kschool.com

☎ 91 577 83 41

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ info@kschool.com

☎ 91 577 83 41