



ADD venture

EDICIÓN 2022

PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO
APLICADO AL SECTOR TIC Y TRANSFORMACIÓN
DIGITAL DE MICROEMPRESAS

PROGRAMA UNIVERSITARIO

DE FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO APLICADO AL SECTOR TIC Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE MICROEMPRESAS

ADD venture

El Consello Social de la Universidade da Coruña (UDC) y la joint venture Sngular TeamLabs, la alianza entre el laboratorio de aprendizaje radical TeamLabs y el ecosistema digital Sngular, se han unido nuevamente para desarrollar, durante el primer semestre de 2022, un programa de fomento del emprendimiento aplicado al sector TIC, virtual y con encuentros presenciales, enfocado a jóvenes recién titulados universitarios, microempresas, profesionales y trabajadores autónomos, de todo el territorio nacional, que pretendan llevar a buen puerto una idea de negocio, o que hayan decidido redefinir su estrategia empresarial, apoyándose de manera intensiva en el uso de las TIC, para hacer frente y/o aprovechar las nuevas dinámicas generadas por la pandemia.

Los participantes vivirán una experiencia formativa colaborativa intensiva compuesta por asesorías personalizadas dedicadas al desarrollo de los proyectos, útiles para lograr impulsar un proyecto empresarial. Para la consecución de este objetivo, el programa contará con la participación de expertos en innovación, emprendimiento, e-commerce y transformación digital, y aplicará una metodología basada, fundamentalmente, en sesiones de trabajo en equipo, que permitirán a los participantes entrenar competencias clave para liderar y emprender con enfoque corporativo y en entornos de incertidumbre. El programa contará, además, con sesiones técnicas sobre innovación en modelos de negocio, financiación o creación del comercio electrónico, entre otras, que facilitarán al alumnado herramientas y recursos para llevar adelante sus proyectos.

Al finalizar este programa de duración de tres meses, y 265 horas totales de dedicación, 155 horas de capacitación y 110 de trabajo en proyectos, los participantes habrán logrado definir y validar un modelo de negocio, una propuesta de valor, una estrategia de e-commerce, y una propuesta de marketing digital, además de haber desarrollado herramientas ágiles para optimizar procesos y acceder a financiación externa.

OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS DEL PROGRAMA

OBJETIVOS GENERALES



EQUIPO

Los participantes se entrenarán en el trabajo en equipo, en establecer objetivos y tomar decisiones en un entorno de incertidumbre, desarrollando habilidades de liderazgo e innovación.



NEGOCIO

Los participantes centrarán su experiencia en el desarrollo de un proyecto real que, junto a las herramientas y sesiones específicas de aceleración, integrarán habilidades de negocio y llevarán a cabo un proyecto empresarial.



TECNOLOGÍA

En una primera fase, los equipos adquirirán conocimiento sobre herramientas tecnológicas y su uso para la identificación de necesidades y análisis de datos. Una vez su idea de negocio esté consolidada y los equipos hayan pasado por el proceso de aceleración, aprenderán a incorporar tecnologías para el desarrollo y crecimiento de sus proyectos. La capa tecnológica es uno de los pilares del programa puesto que las herramientas digitales permiten hoy amplificar el impacto de las ideas de negocio y proyectan la escalabilidad de los proyectos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES

- ▶ Identificar y aprovechar las oportunidades para crear valor económico y social.
- ▶ Establecer nuevas conexiones y reunir elementos dispersos del contexto para crear oportunidades que generen valor.

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

- ▶ Explorar y experimentar con enfoques innovadores.
- ▶ Aprender a aprender del desarrollo de prototipos.

VISIÓN ESTRATÉGICA

- ▶ Desarrollar una visión para poner en práctica una idea de negocio
- ▶ Visualizar escenarios futuros que ayuden a orientar esfuerzos y acciones.

LIDERAR DESDE LA INCERTIDUMBRE

- ▶ Tener determinación para convertir las ideas en acción y satisfacer las necesidades del entorno con resiliencia ante los cambios inesperados.

LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

- ▶ Inspirar y entusiasmar a los agentes involucrados.
- ▶ Adquirir estrategias y herramientas para hacer que las cosas sucedan.

DEFINICIÓN DE OBJETIVOS Y TOMA DE DECISIONES

- ▶ Plantear objetivos a corto, medio y largo plazo.
- ▶ Definir prioridades y planes de acción.

RESILIENCIA

- ▶ Tomar decisiones en entornos ambiguos e inciertos.
- ▶ Manejar situaciones repentinas de manera ágil y estratégica.

RESULTADOS ESPERADOS:

Al finalizar el programa, los participantes obtendrán:

- Un **modelo de negocio** y una **propuesta de valor** definida.
- Herramientas para identificar **nuevas oportunidades de negocio** en sus proyectos.
- Una **e-commerce** en funcionamiento.
- Una **estrategia de marketing digital** para las próximas semanas.
- Un conjunto de herramientas ágiles para **optimizar procesos** y acceder a **financiación externa**.

PÚBLICO DESTINATARIO

Titulados universitarios que hayan conseguido un título, de grado o máster, en alguna Universidad española en los últimos 3 años, con capacidad para presentar ante la organización del programa una idea de negocio, en fase de desarrollo o ya constituida, y con interés en impulsar su proyecto y adquirir una base digital para incorporar la tecnología en su propuesta de valor. Para la adjudicación de las plazas tendrán prioridad las candidaturas presentadas de manera grupal por un máximo de dos emprendedores por cada idea de negocio. La madurez o grado de desarrollo de la idea de negocio presentada se aplicará como criterio dirimente a la hora de adjudicar las plazas.

Microempresas (<10 trabajadores) y trabajadores o profesionales autónomos, cuyo establecimiento principal de administración y explotación radique en todo el territorio nacional, y que pretendan redefinir su modelo de negocio, incorporando herramientas digitales y de innovación, para abrirse a un mundo global y competitivo, condicionado por los efectos socioeconómicos derivados de la pandemia. Se admitirán como máximo dos personas por cada proyecto empresarial. La madurez o grado de desarrollo del proyecto se aplicará como criterio dirimente a la hora de adjudicar las plazas.

¿QUÉ PUEDO ESPERAR DE ESTE PROGRAMA?

Se trata de un programa intensivo, que pondrá a los participantes a prueba de manera individual y en equipo. El objetivo último es lograr que los participantes adquieran múltiples herramientas para emprender, innovar y competencias digitales en ámbitos clave, como el data science o la IA. El programa pretende impulsar un proceso de aprendizaje práctico y aplicado al desarrollo real de los proyectos de los participantes, sin supuestos ni hipotéticos casos, todo basado en la realidad de su emprendimiento y sus necesidades.

MODALIDAD DE IMPARTICIÓN

El programa se basa en una metodología 100% online. El total de horas dedicadas al programa son 265 horas: 155 horas de capacitación e-learning y 110 de trabajo en proyectos. Las actividades online serán impartidas a través de la plataforma Zoom.

HORARIOS

Las sesiones tendrán una duración de cuatro, o tres horas, y se impartirán entre las 16:00 h y las 20:00 h, en el primer caso, o entre las 17:00 y las 20:00 h, en el segundo, según el calendario de sesiones. Las sesiones serán grabadas. La metodología implementada en este programa está basada en aprender haciendo - learning by doing -. Las sesiones temáticas están basadas en la implementación de todo lo aprendido y de las nuevas herramientas en los proyectos. Esto hace que una lógica de “consumir las sesiones” a posteriori no tenga sentido ya que no genera el impacto que buscamos en el desarrollo del participante.

MATRÍCULA

Todos los alumnos estarán exentos del pago de matrícula por docencia, que ha sido bonificada al 100% por el Consello Social de la Universidad da Coruña. No obstante, la admisión al programa queda condicionada al abono de una tarifa por apertura de expediente y servicios administrativos por importe total de 90.

El plazo de inscripción finaliza el 16 de febrero de 2022.

CONTENIDOS DEL PROGRAMA FORMATIVO

Módulo 1 (4 h)

Generación de ideas y estrategia de producto

- ▶ En este primer módulo los participantes aprenderán a identificar necesidades en el entorno que su negocio puede resolver y en el que aportar un valor diferencial. Identificarán los elementos clave que hacen de su negocio algo único y conocerán qué elementos son flexibles y deben ser innovados. En esta primera fase, los equipos definirán objetivos y adquirirán las primeras herramientas para la gestión de procesos internos.

Módulo 2 (4 h)

Operaciones

- ▶ En esta sesión, los participantes aprenderán a dibujar e implementar hojas de ruta para llevar a sus negocios a buen puerto, identificando y optimizando los recursos, entorno y alianzas clave con las que cuentan y que probablemente no estén aprovechando. Los emprendedores conocerán de primera mano las reconocidas metodologías ágiles y los beneficios de incorporarlas en el día a día del negocio, así como herramientas para gestionar productos.

Módulo 3 (3 h)

e-Commerce

- ▶ Este primer módulo será de introducción al e-commerce - comercio electrónico - donde conocer los principios del rendimiento y las alternativas de mejora de estos canales de venta.

Módulo 4 (3 h)

Marketplaces: Amazon

- ▶ Dedicaremos esta sesión a conocer las bases y el modelo de negocio que ha hecho de Amazon lo que conocemos hoy en día. Esto nos permitirá conocer las bases del comercio electrónico y ver de qué manera podríamos aplicarlas en nuestro negocio.

Módulo 5 (4 h)

Innovación en modelos de negocio

- ▶ La clave de los negocios punteros de la actualidad no está en su producto o servicio necesariamente, sino en el modelo de negocio que han desarrollado. Este módulo tiene como objetivo conocer los distintos tipos de modelo de negocio que están marcando la diferencia y cómo implementarlo en sus propios proyectos.

Módulo 6 (4 h)

Economía circular y sostenibilidad

- ▶ En este módulo los participantes conocerán los beneficios de generar proyectos con impacto social y medioambiental. Incrementarán la propuesta de valor de los modelos de negocio notablemente y aprenderán a proporcionar a los consumidores productos y servicios más duraderos e innovadores.

Módulo 7 (4 h)

Estrategias de Marketing

- ▶ En este módulo los participantes adquirirán nociones básicas del marketing de contenidos y el arte de comunicar al mercado quiénes somos y lo que ofrecemos para captar su atención y convertirlos en clientes fidelizados.

Módulo 8 (3 h)

Venta & Analítica de datos

- ▶ Este módulo está dedicado al proceso de venta online, al algoritmo de Google y al análisis de datos para tomar decisiones y usar de manera estratégica el marketing de contenidos y las Redes Sociales.

Módulo 9 (3 h)

Estrategia de recaudación de fondos y levantamiento de capital

- ▶ Los principales aprendizajes de esta sesión están enfocados a que el participante entre en contacto con las inversiones y el levantamiento de capital que puedan hacer crecer su negocio rápidamente. Partiendo de los distintos tipos de inversores que hay, para conocer las bases de la financiación y su funcionamiento.

Módulo 10 (3 h)

Embudo de venta y conversión en base a analítica de tráfico & Growth Hacking

- ▶ Esta sesión está enfocada en cómo convertir a interesados en clientes, mejorando la experiencia de usuario que estamos ofreciendo, generando landing pages para conocer el coste de adquisición de un cliente potencial y generar así un plan de marketing digital.

Módulo 11 (3 h)

Ventas y gestión de talento

- ▶ Este módulo tiene como objetivo que los participantes conozcan los fundamentos financieros y las bases de una Startup. Para así dar paso a poder diseñar y gestionar un proceso de venta exitoso. Cómo provocar las primeras ventas será uno de los aprendizajes a destacar de esta sesión.

Módulo 12 (3 h)

Conexión venta On & Off

- ▶ En este módulo se estudiará la conexión entre la venta física y la digital a través de la medida, las bases de datos y de aplicación con un programa de gestión de gestión de clientes.

Módulo 13 (3 h)

Pitching

- ▶ Esta última píldora de aprendizaje está enfocada en entrenar las habilidades necesarias para comunicar nuestro negocio de manera eficiente a nuestros futuros clientes, pero, sobre todo, ante inversores que pueden ayudarnos a llevar nuestro negocio al siguiente nivel.

Módulo 14 (5 h)

Ronda de Financiación

- ▶ Los participantes recibirán asesoramiento por parte de especialistas en marketing y comunicación para presentar el resultado de sus aprendizajes, de la mano de sus profesores y mentores, en una ronda de financiación simulada.

RECURSOS MATERIALES NECESARIOS Y PRERREQUISITOS COMPETENCIALES

Para las sesiones no presenciales, los alumnos deberán disponer de un ordenador con cámara y acceso a internet. Los participantes deberán tener conocimientos, capacidades y aptitudes en el ámbito de las tecnologías de la información y las comunicaciones que les permitan desarrollarse con eficacia en el manejo de las aplicaciones ofimáticas del tipo, Excel y Power Point, y de la herramienta de videoconferencias Zoom Video Communications.



EVALUACIÓN

Para obtener el correspondiente certificado de aprovechamiento del programa, los alumnos deberán acreditar asistencia al 80% del total de horas del programa de formación y participar y superar satisfactoriamente el módulo final "Ronda de Financiación".

Además, del mismo modo que las grandes corporaciones logran fijar objetivos, estableciendo tareas y resultados clave que les permitan mantenerse alineados y así medir el éxito de sus acciones a través de la metodología OKR, aplicamos esta misma orientada al aprendizaje. Evolucionando de esta manera el método de evaluación hacia uno más ágil que el habitual y que premie la experimentación y el trabajo/aprendizaje entre pares. Al finalizar el programa, los participantes obtendrán un porcentaje de desarrollo en las competencias destacadas en la experiencia.

El profesorado está formado por profesionales en activo de Singular Teamlabs.

ANA HERNÁNDEZ

Project Manager en Teamlabs
Coordinación académica del programa
Facilitará las Sesiones en Equipo

Ana se inició en el mundo del emprendimiento hace cuatro años para crear su propia realidad educativa a través del Grado Liderazgo, Emprendedor e Innovación (LEINN) en la Universidad Mondragón, en el laboratorio de aprendizaje Teamlabs en Madrid. En el segundo mes del grado, Ana cofundó Trueke Events, su primer proyecto empresarial relacionado con el mundo de los eventos y la artesanía y herramienta que le permitió desarrollarse como emprendedora los primeros tres años del grado.

Es inconformista, aventurera y luchadora, eso la llevó a apostar por una metodología educativa distinta a la que solemos estar acostumbrados. Gracias a aprender haciendo, trabajar en equipo y desarrollar proyectos reales en Madrid, Berlín, Nueva York y Mumbai ha entendido la importancia de llevar a todos los niveles y estados de la vida un aprendizaje continuo.

Al finalizar el grado decidió apostar junto a sus dos socios por Futoore, un proyecto tecnológico en el que, a través de su algoritmo basado en el cálculo de rutas accesibles, las personas con movilidad reducida pueden movilizarse en espacios internos y externos con mayor facilidad.

Se especializa en la gestión de proyectos y liderazgo de equipos y, su aventura actual en Teamlabs, se basa en analizar y llevar a cabo procesos de innovación abierta para construir comunidades colaborativas, de aprendizaje y seguir fortaleciendo las bases del ecosistema de innovación.

IRATI LEKUE

Directora del área de Corporate en Teamlabs Project
Leader y Coordinación técnica del programa
Facilitará "Generación de ideas y estrategia de producto"

Irati es una apasionada del desarrollo y la transformación de los equipos. Disfruta desatando nuevas visiones y oportunidades de acción y crecimiento en los equipos. Con 22 años comenzó su andadura como conferenciante y su camino como facilitadora de procesos de innovación y gestión del conocimiento.

Al mismo tiempo que realizaba sus estudios universitarios en ADE, gestionó y lideró equipos de emprendedores de diferentes universidades, llevándola a fundar MakeTheWay - El Arte de Generar Oportunidades, empresa en la que ha formado, entrenado y acompañado a empresas, emprendedores y universidades durante 8 años en la identificación y diseño de oportunidades de cambio constante hacia la innovación, facilitando su adaptación al nuevo paradigma profesional.

Fue parte de la 6ª promoción del programa ejecutivo en innovación Masteryourself para incorporarse después al equipo de TEAMLABS como Team Coach del grado LEINN, para ser después la primera Team Coach del Año-i en México, programa pionero en innovación que lanza Teamlabs junto al Tec de Monterrey en su campus de Santa Fe (Ciudad de México) donde estudiantes de grado de distintas disciplinas se especializan en innovación y desarrollan proyectos emprendedores en equipo.

Actualmente lidera el área de Corporate en Teamlabs, la línea de desarrollo de proyectos junto a otras organizaciones de TL. Autora del libro Liderazgo Ágil.

DAVID LASTRA

Marketing Technology Director en Singular
Facilitará el módulo Estrategias de Marketing

Experto en tecnologías #martech, #adtech, #ecommerce aplicadas al desarrollo de negocio y marketing digital, con más de 20 años de experiencia profesional en diferentes sectores, David ha desarrollado su carrera liderando y coordinando equipos multidisciplinares de diferentes países, ideando la arquitectura para orquestar diferentes soluciones tecnológicas, buscando aplicar las últimas tendencias en innovación para incrementar la competitividad, y participando siempre de la definición, desarrollo y estrategia para impulsar negocios en el ámbito digital.

JAVIER MARTÍN

Director de Innovación Abierta en Sngular

Javier facilitará los módulos//

Innovación en modelos de negocio

Estrategia de recaudación de fondos y levantamiento de capital

Ventas y gestión de talento

Javier Martín es Director de Open Innovation, dedicado a ayudar a startups y empresas de innovación. También se encarga de fomentar la innovación a través de eventos y contenidos clave para el sector, como Director del sHub de Sngular en Madrid y de Futurizable, medio de divulgación sobre el futuro y el impacto de la tecnología.

Tras unirse a Sngular en 2016, fue seleccionado en el "Top 10 Influencers Fintech en España" por Finnovating y en el "Top 10 Influencers Blockchain en España" por Adecco, entre otros. Javier es un líder nato que juega un rol muy activo en el ecosistema startup a nivel nacional. Como emprendedor, ha fundado varias agencias de marketing digital como Social Media Factory e Inventa Internet. Además, ha lanzado con éxito diversos canales de noticias, blogs y eventos, como Loogic, Iniciador y Tecnoblogs. A esto hay que sumar los diversos libros que ha publicado, como "Smart Money: Consejos para conseguir financiación de forma inteligente para tu empresa", "Emprender Ligero. Ideas para crear una empresa sin complicarte la vida" o "Futurizable".

Graduado por la Universidad Politécnica de Madrid y Universidad de Castilla-La Mancha, Javier es docente en varias escuelas de negocio y universidades españolas, entre las que se incluyen EOI, IED, IEBS y UCM.

SONIA CONTERO

Product Owner en Sngular

Facilitará el módulo de Operaciones

Es especialista en metodologías ágiles y en Marketing Digital. Colabora habitualmente como profesora en la Universidad de Sevilla, en la Universidad Internacional de Andalucía, en la Cámara de Comercio y en la Escuela de Organización Industrial. Es licenciada en periodismo y Máster en Big Data y Business Analytics, Master en Comunicación Corporativa, Técnico Superior en Google Analytics y Web Analytics, y ha realizado formaciones en programación con Python y Big Data.

JAVIER CUERVO

Business designer en Sngular TeamLabs

Javier Facilitará los módulos//

e-Commerce

Marketplaces: Amazon

Venta & Analítica de datos

Embudo de venta y conversión en base a analítica de tráfico & Growth Hacking

Conexión venta On & Off

Javier está especializado en eCommerce y en la transformación digital de grandes empresas.

También es inversor en BrainSINS una startup que aumenta las ventas online dotando de inteligencia a las tiendas. Ha participado en Chiquitectos – talleres de arquitectura para niños – y en general ayuda a emprendedores. Anteriormente dirigió Emprendedores en EOI, antes en la Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica de Madrid y previamente en el Área de Innovación de AEDHE.

Durante seis años (1999-2005) creó un par de empresas de proyectos medioambientales. Habiendo trabajado también en el área de creatividad en niños de altas capacidades, desarrollo web y, sobre todo, estrategias de nuevas empresas.

MENTORES

El programa contará con la colaboración de cinco mentores -practicioners- con experiencia profesional y conocimientos técnicos, en comercio electrónico y/o emprendimiento, que acompañarán a los participantes durante el proceso de aprendizaje. En las sesiones de mentoring los participantes recibirán feedback sobre sus proyectos y claves de carácter técnico, organizativo y de gestión para llevar sus proyectos a buen puerto.