

PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO CRECE UCLM EMPRENDE II EDICIÓN CIUDAD REAL 2023



¿QUÉ ES EL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO CRECE?

El programa busca romper con el paradigma de que las acciones sociales o ambientales no generan valor económico, así como lograr que se identifiquen las oportunidades que permitan la implementación de los ODS en un negocio, por medio de acciones concretas, tecnológicas, innovadoras, viables técnica y económicamente y alcanzables, para crear impactos positivos. En las próximas décadas el emprendimiento debe ser social y sostenible, por ello el IMPEFE y UCLM Emprende ponen en marcha este programa.

Durante tres meses recibirás la mejor formación en desarrollo de ideas empresariales, a la vez que desarrollas tu propio proyecto y cuentas con el apoyo un mentor o mentora, que te guiará por todos los pasos. También contarás con el apoyo en todo lo que necesite tu proyecto a través del coordinador del

programa, queremos que tu proyecto se desarrolle de forma óptima y logres tus objetivos.

Una vez finalice la formación y mentorización optarás al premio final. Se valorará la evolución de la idea, la participación en las actividades, la presentación final y la viabilidad de la idea. En una fase posterior podrás comenzar a desarrollar tu proyecto. CRECE CIUDAD REAL es un espacio para que te pongas a prueba y valores la posibilidad de dar el salto al emprendimiento. Si lo llevas a cabo puede ser el comienzo de tu futuro, si no lo llevas a cabo terminarás el programa con la mejor formación y adquirirás competencias que te permitirán mejorar tu posicionamiento en el mercado laboral. Y por supuesto, gracias al patrocinio del Ayuntamiento de Ciudad Real, tu participación será completamente GRATIS. Cualquier joven mayor de 18 años.

¿QUIÉN PUEDE PARTICIPAR?

Alumnos de la Universidad de Castilla-La Mancha y de Institutos de Formación Profesional de la provincia de Ciudad Real. Cualquier joven mayor de 18 años que tenga motivación emprendedora y quiera obtener conocimientos y competencias en emprendimiento.

Las modalidades de inscripción pueden ser:

- Grupal, compuesta por equipos ya constituidos en los que al menos uno de los miembros será universitario.
- Individual, para el caso en que no se disponga todavía de compañeros o compañeras. Los organizadores contactarán con los inscritos/as para promover su adscripción en alguno de los grupos, en función de las preferencias temáticas del proyecto.

Tendrán prioridad los grupos multidisciplinares y los grupos compuestos por miembros de ámbitos de conocimiento diversos, diferente género o nivel de estudios diferentes.

¿QUÉ TE APORTARÁ?

1. **APRENDERAS A EMPRENDER**, el programa CRECE CIUDAD REAL incluye 10 sesiones de formación de 4 horas/sesión, formación impartida por profesionales del mundo de la empresa y profesores de la Universidad, donde aprenderás las herramientas y metodologías más utilizadas a la hora de crear una empresa, como presentar una idea de negocio ante posibles inversores, cuál es el ecosistema donde se desarrollan las startups, como proteger una idea de negocio...
2. **CONOCERAS A EMPRESARIOS**, cada grupo será mentorizado por directivos con amplia experiencia empresarial que les aportarán su visión y experiencia, podrás conocer también sus vivencias a la hora de crear una empresa.
3. **JUGARAS**, podrás participar en la 3ra edición del imagine Planet Challenge, una competición (de un día) de ideas a nivel nacional para salvar el planeta (el equipo ganador viajará a Silicon Valley en California para convertir su idea en realidad) .

DURACIÓN

El programa CRECE Ciudad Real tiene una duración de **3 meses desde el día 23 de febrero hasta el día 18 de mayo**. Durante 10 jueves, en jornada de tarde se impartirán talleres presenciales en el Espacio ideas de la propia universidad.

CONTENIDOS

Aprenderás las competencias de emprendimiento que se necesitan para lanzar una idea de negocio al mercado de la mano de profesionales del emprendimiento, empresarios y profesores de universidad que os transmitirán

de forma cercana, práctica y amena los conocimientos, estrategias, herramientas y actitudes necesarias a la hora de poner en marcha un negocio hoy en día.

Además, todos estos conocimientos se pondrán en práctica en el proyecto emprendedor que se deberá desarrollar principalmente en grupo, de la mano de tutores y mentores expertos en emprendimiento.

Los contenidos concretos que se van a tratar durante las 10 jornadas que se van a tratar en el programa CRECE son los siguientes:

1.- Ecosistema de emprendimiento y nuevos modelos de negocio

Fecha: 23 de febrero de 16:00h a 20:00h

En un mundo como el actual marcado por la aceleración del cambio y la alta volatilidad e incertidumbre, los sistemas y métodos para el lanzamiento de nuevas ideas de negocio deben ser más ágiles y adaptativas poniendo el foco en la continua experimentación.

Las startups y las organizaciones ágiles, tienen un común denominador para identificar tendencias que puedan aportar valor, a través de productos y servicios novedosos a los usuarios y por consiguiente a la sociedad. Este común denominador tiene que ver con un enfoque metodológico basado en la innovación centrada en el usuario a través de metodologías ágiles innovadoras como *Design Thinking*, *Lean Startup*, *Customer Development*, y *Agile Development*. Metodologías éstas utilizadas por startups y organizaciones ágiles donde para el lanzamiento de nuevos modelos de negocio donde el enfoque adaptativo es una constante que ayuda a reducir el umbral de incertidumbre a la hora de lanzar un nuevo producto, un nuevo servicio un nuevo modelo de negocio e incluso una nueva experiencia.

Objetivos de aprendizaje

- Comprender el ecosistema de emprendimiento marcado por la incertidumbre y la velocidad del cambio.
- Entender las tendencias que afectan a sectores de mercado
- Aprender a trabajar con el enfoque de la experimentación, la agilidad y la adaptación
- Conocer las herramientas que generan nuevos modelos de negocio
- Trabajar el lienzo modelo de negocio y el lienzo propuesta de valor para la generación de nuevos modelos de negocio

Profesor. **FRANCISCO JAVIER RIVERO**

Ceo MENTORS AND STRATEGY

2.- Creatividad e Innovación para emprendedores

Fecha: 2 de marzo de 16:00h a 20:00h

Trasladar a las participantes los conocimientos y habilidades necesarias conducentes a fomentar un espíritu proactivo y emprendedor a través de la innovación y de la creatividad. Aprender la importancia de las herramientas de resolución creativa de problemas (design thinking, scamper, lienzo de resolución de problemas).

Conocer las principales barreras y bloqueos para desarrollar la creatividad. Adquirir herramientas que ayuden en su pensamiento creativo que ayude a la innovación de su modelo de negocio, a través del Design Thinking o pensamiento de diseño. Diferenciar la creatividad y la innovación.

Objetivos de aprendizaje

- Comprender el proceso creativo como parte fundamental del desarrollo de la idea de negocio.

- Entender los conceptos de creatividad e innovación como ejes fundamentales y esenciales de las organizaciones del siglo XXI.
- Aprender a trabajar con la metodología *Design Thinking* como disciplina para la creación de valor de productos, servicios y experiencias.
- Conocer las herramientas que aplican en las diferentes fases del *Design Thinking*.

Profesor. RAFAEL SANCHO ZAMORA
Ceo INNOVACION, EMPRENDIMIENTO Y LIDERAZGO

3.- Sostenibilidad y Economía circular

Fecha: 9 de marzo de 16:00h a 20:00h

La sostenibilidad y el impacto que la economía ejerce en el medio ambiente son cuestiones relevantes que las empresas y los negocios de cualquier tipo de índole deben tener en cuenta a la hora de ejercitar su actividad en el mercado. Igualmente como los clientes demandan organizaciones y negocios más sostenibles y más respetuosos con el medio ambiente, por lo que hoy el propósito de las empresas y organizaciones debe abrigar también las demandas de la sociedad en relación al respeto por el medio ambiente y la sostenibilidad. en este módulo se atenderá a cómo las empresas y negocios incorporan en su estrategia y en sus sistemas de gestión principios relacionados con la sostenibilidad, el respeto por el medio ambiente y la economía circular.

Objetivos de aprendizaje

- Comprender la importancia que tiene la incorporación de postulados relacionados con el respeto al medio ambiente en la estrategia de la organización.

- Entender las tendencias Relacionadas con la sostenibilidad que afectan a los sectores de mercado
- Aprender y conocer los objetivos ODS de desarrollo sostenible relacionados con la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente
- Conocer los postulados relacionados con el triple impacto.
- Trabajar los conceptos relacionados con la economía circular.

Profesor. AGUSTIN VALENTIN - GAMAZO
Ceo ENVIROO

4.- Productividad y crecimiento con OKR

Fecha: 16 de marzo de 16:00h a 20:00h

La metodología OKR es un marco o herramienta de trabajo enfocada en la productividad, que ha hecho posible que Google llegue a ser Google y que su ambiciosa misión “organizar toda la información del mundo“, haya sido alcanzable. La implementación de los objetivos y resultados clave (OKR) han provocado, desde su inicio, un crecimiento espectacular en su facturación, además de servir como modelo para muchas organizaciones y empresas en la forma de gestionar la productividad y el talento de sus empleados.

Los OKR son mucho más que una forma de trabajo de las organizaciones y empresas de vanguardia, son la manera en la que los trabajadores del siglo XXI se relacionan con su trabajo, donde la autoorganización y los principios de responsabilidad y transparencia son los pilares en los que se basa este marco de trabajo de las organizaciones ágiles.

Objetivos de aprendizaje

- Aprender un marco de trabajo que puede proporcionar a las *startups* un alto crecimiento

- Alinear y transmitir la estrategia corporativa con el trabajo diario de los colaboradores
- Conocer herramientas que ayuden a la implementación de los OKR para conseguir objetivos más ambiciosos.
- Entender OKR como marco de trabajo que se centra en la productividad profesional

Profesor. FRANCISCO JAVIER RIVERO
Ceo MENTORS AND STRATEGY

5.- Lean Startup y validación de idea de negocio

Fecha: 23 de marzo de 16:00h a 20:00h

La metodología *Lean Startup* aporta una nueva manera de entender la generación de nuevas ideas de negocio a través de la experimentación y validación de las hipótesis más relevantes del modelo de negocio. La validación de las ideas de negocio hoy en día se realiza a través de un proceso sistemático que produce resultados. El proceso de validación consiste en la experimentación rápida de las hipótesis del modelo de negocio, que ayuden a bajar el umbral de incertidumbre que cualquier idea emprendedora tiene al principio de manera iterativa.

Objetivos de aprendizaje

- Entender que tanto la metodología Lean Startup como Desarrollo de Clientes son metodologías que se pueden incorporar al proceso de diseño y creación de proyectos o ideas de negocio, nuevos servicios o nuevas experiencias (*business design*).
- Comprender los conceptos de *Business Design* y de la metodología *Lean Startup* y Desarrollo de Cliente y ser conscientes de su utilidad y potencia aplicados a entornos adaptativos.
- Dotar al alumnado de la capacidad de comprender y actuar en todo el ciclo de vida de sus iniciativas de innovación.

- Dotar al alumnado de la capacidad de aplicar procesos de diseño y evaluación de modelos de negocio en los que la incertidumbre sea relevante.
- Aplicar herramientas de *Lean Startup* y Desarrollo de Clientes en los modelos de negocios para proyectos de emprendimiento.

Profesor. ROBERTO TOUZA
Ceo STARTUS

6.- Cómo realizar un plan de ventas con éxito

Fecha: 30 de marzo de 16:00h a 20:00h

En este módulo se abordará uno de los contenidos más importantes de cualquier plan de negocio emprendedor como es el plan de ventas. Los asistentes al programa aprenderán el diseño de procesos comerciales, sus fases y acciones así como herramientas necesarias para el análisis y corrección de las estrategias de venta en la creación de negocios de manera ágil.

Objetivos de aprendizaje

- Entender las prioridades del proceso comercial
- Experimentar algunas de las acciones que deben desarrollar para comercializar su producto/servicio
- Conocer como se elabora un plan de ventas
- Construir un *framework* donde guiar su proceso comercial
- Preparar una planificación comercial óptima

Profesora. MARIA TERESA DE LA CUADRA
RESPONSABLE MARKETING GLOBALCAJA

7.- Marketing Digital y Redes Sociales

Fecha: 13 de abril de 16:00h a 20:00h

En este módulo relacionado con el marketing digital y las redes sociales se estructurará en modo taller/workshop donde se expondrán los principales conceptos que tienen relación con el marketing digital, desde la importancia de diseñar los arquetipos de clientes del proyecto emprendedor, con la

realización de prácticas como mapas de empatía, mapas de persona, viaje de cliente, etc. serán practicados en grupo por los propios emprendedores.

Las estrategias aplicadas a las diferentes redes sociales también tendrán un espacio importante en este módulo, pues hoy en día se hace indispensable conocer la manera de atraer a los clientes hacia los productos y servicios de la propuesta del valor realidad de negocio, en los entornos digitales.

Objetivos de aprendizaje

- Aprender a desarrollar argumentos de venta
- Entender la importancia del marketing digital y sus herramientas
- Conocer como elaborar embudos de conversión
- Preparar estrategias de marketing digital y redes sociales
- Entender la analítica web y sus herramientas más importantes

Profesor. VICTOR IGLESIAS

DIRECTOR MARKETING PUY DU FOU

8.- Cómo crear marca

Fecha: 20 de abril de 16:00h a 20:00h

Desarrollar una marca tanto personal como la de nuestro propio proyecto emprendedor, consiste en identificar y comunicar las características que nos hacen sobresalir, ser relevantes, diferentes y visibles en un entorno homogéneo, competitivo y cambiante.

Hoy en día si no eres capaz de ser recordado, nadie se fijará en ti y en tus productos o servicios.

Objetivos de aprendizaje

- Aprender a desarrollar una estrategia de marca personal para startups

- A establecer una estrategia sobre comunicación personal y del proyecto emprendedor
- A conocer, manejar y gestionar los atributos principales del proyecto emprendedor
- A desarrollar una identidad, sobre todo un *branding* y *naming* coherente con la imagen de la empresa.

Profesor. GERMAN ROBLES
Director Fundacion Sporting de Gijon

9.- Finanzas para no financieros

Fecha: 27 de abril de 16:00h a 20:00h

Con el módulo de finanzas no financieras para emprendedores se pretende que el asistente se familiarice con los estados financieros básicos: balance, cuenta de pérdidas y ganancias o de resultados y estado de tesorería en los que se recoge la situación patrimonial, financiera y económica de las empresas de forma amena, de cara a conocer los datos económicos y financieros más relevantes de su proyecto de emprendimiento.

Objetivos de aprendizaje

- Aprender a elaborar información Económico-Financiera de su proyecto y saber interpretar los estados financieros (conceptos y documentos básicos; estructura y composición de dichos documentos, interpretación y análisis de la información Económica y Financiera).
- Conocer ¿cuáles son los Recursos necesarios para llevar a cabo las Inversiones imprescindibles?
- ¿Cómo se va a generar el Resultado, análisis de sus componentes? Estimación de los ingresos y cálculo de los gastos de explotación.
- La importancia de las previsiones financieras a corto plazo, cara a la supervivencia del proyecto de empresa.

Profesor. MANUEL ROQUE
DIRECTOR OFICINA TRANSFORMACION DIGITAL CLM

10.- Elevator Picht y Stroytelling

Fecha: 4 de mayo de 16:00h a 20:00h

En el módulo de Elevator Picht y Storytelling se pone de manifiesto la importancia de saber comunicar las ideas principales de su proyecto ante las diferentes audiencias, conociendo las técnicas relacionadas con el *elevator picht* y el poder del *storytelling*.

Por ello, el participante debe entender la necesidad y ser capaz de plasmar la información de forma sintética en una presentación oral y visual destacando aquello que mejor define a su startup, bien en la búsqueda de socios, en su participación en rondas de financiación, presentación a clientes, presentación a premios y reconocimientos, propuestas de colaboración con otras empresas, etc.

Objetivos de aprendizaje:

- Conocer las técnicas de *storytelling*
- Saber comunicar a través de las herramientas de presentación actuales.
- Técnicas y herramientas de comunicación de alto impacto, alto foco y bajo coste.
- Aprender a adecuar su discurso a la audiencia en cada momento.
- Cómo y qué comunicar en público. La presentación perfecta.
Herramientas: *power point-prezi*
- Comunicación cliente: Cómo comunicar en las redes sociales.
- Comunicación inversores: Técnicas de comunicación: *elevator pitch*.
Test del inversor.

Profesor. PASCUAL PARADA

DIRECTOR ACADEMICO IEBS

11.- DEMO DAY

Fecha: 18 de mayo de 16:00h a 20:00h