



Formación y apoyo para  
fomentar la creación de  
Startups de alto valor añadido

# Presentación

El **DOCE** es un programa de formación y apoyo para la transferencia de los resultados de la investigación a la empresa. El programa busca generar nuevos modelos de negocio que tengan como resultado la **creación de empresas, spin-off y startups de alto valor añadido**, con base científico-tecnológica, que aúne la investigación que se realiza en las universidades con la experiencia del tejido productivo.

Los participantes pasarán por un proceso de formación, eminentemente práctico, donde desarrollarán sus **competencias y habilidades** y serán capaces de poner en valor y crear **proyectos empresariales innovadores**, demandados por el mercado y orientados directamente al cliente.

A lo largo del programa los participantes conocerán y ejercitarán **herramientas ágiles e innovadoras** que les proporcionarán una alternativa de desarrollo profesional desde la perspectiva emprendedora.

El programa está dirigido a personas con espíritu emprendedor, **investigadores y doctorandos**, que quieran hacer de una idea o proyecto un nuevo modelo de negocio, con base en el trabajo en **equipos multidisciplinares** y la hibridación con **profesionales externos** que puedan colaborar en el proyecto.



$$\left( \begin{array}{l} \text{Investigación y} \\ \text{producción} \\ \text{científica} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Metodología ágil} \\ \text{en innovación y} \\ \text{emprendimiento} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Colaboradores} \\ \text{externos} \end{array} \right) = \begin{array}{l} \text{Empresas} \\ \text{Startups} \\ \text{Spin-Offs} \end{array}$$

# ¿Qué ganas al hacer el DOC-e?



- Metodología práctica para poner en marcha y desarrollar proyectos e ideas.
- Aplicación práctica de conocimientos y herramientas.
- Desarrollo de las habilidades para la gestión del riesgo, equipos, creatividad...
- Alternativa a las fórmulas tradicionales de desarrollo y salida profesional.
- Acceso y ampliación de la red de contactos.
- Conexión e interacción con empresarios, expertos y entornos de financiación.
- Acceso a información e iniciativas de CISE.
- Conocimientos y herramientas para cubrir los aspectos de mercado del proyecto emprendedor.

# ¿Qué ofrecemos?



Profesionales expertos

Colaboradores

# ¿Con quién contamos?

El programa cuenta con un grupo de **expertos** que aportan conocimientos y herramientas para el crecimiento personal de los participantes y sirven de facilitadores para poner en marcha y sacar adelante los proyectos e ideas de negocio.

Los expertos son **profesionales de primer nivel** que conjugan **experiencia docente y profesional** con emprendedores, incubadoras y empresas en el desarrollo y aplicación de nuevas metodologías de emprendizaje y estrategia, aportando diversidad intelectual, visión práctica y distintas perspectivas del mundo de la innovación y la dirección y gestión de personas.

Aquellos proyectos que evolucionen, serán dotados de **colaboradores** que se incorporarán al programa con el objetivo de **complementar al equipo y aportar su conocimiento** en los momentos que su proyecto lo demande.

Si el proyecto crece se le dotará de recursos humanos adicionales.

# Programa

El programa tiene una duración de 9 meses durante los cuales se combinan jornadas presenciales de trabajo, sesiones individuales y colectivas auto gestionadas y sesiones de acompañamiento, tutoría y estímulo.

Las **jornadas presenciales** de trabajo están repartidas en un taller al mes que se estructura de la siguiente manera:

01

Teórica



Explicación de los conceptos básicos a desarrollar durante la jornada.

02

Práctica



Los participantes trabajan cada una de las herramientas en equipo junto a consultores expertos.

03

Networking



Contactos, conexiones y posibles colaboraciones futuras, usando para ello técnicas de "gamestorming".

Las sesiones presenciales incluyen el almuerzo como una forma más para compartir y favorecer la relación entre los participantes y expertos.

Después de cada una de las sesiones, los participantes deberán poner en práctica lo visto así como validar y evolucionar el trabajo realizado.

El progreso de los proyectos se favorecerá con el **acompañamiento** a los emprendedores por parte del **equipo de expertos** mediante:



Para asegurar el buen progreso de los proyectos y el desarrollo personal de los participantes, la **dedicación mínima semanal** estimada de cada uno, gestionada de forma autónoma, es de **10 horas**.

Además, tanto tutores como participantes tendrán acceso permanente a la plataforma

# Fases del programa

## 1 IDEAS

El objetivo de esta fase es **salvar la barrera inicial al emprendimiento**. Para ello se trabajarán los conceptos básicos y requisitos detrás de su **idea de negocio**.

## Taller 1

### EL HECHO EMPRENDEDOR. VALORES, ÉXITO Y RIESGO

**Introducción al programa:** Hecho y método emprendedor. **Sustentando el proyecto.** El propósito y equipo como fundamento emprendedor: El propósito y mapa de éxito | Valores compartidos | Los límites de riesgo | Visión y propósito compañía. **Networking.** "Speed Dating". Juego facilitado que tiene por objeto presentarse y empezar a conocer en detalle a otros emprendedores.

## Taller 2

### MERCADO Y CONCEPTO DE NEGOCIO

**Lanzando las ideas:** Propuestas de los participantes | Retos de las empresas **Definiendo la estrategia.** El concepto de negocio como herramienta: Construyendo una estrategia ágil | Concepto y modelo de negocio | La oportunidad y las opciones. **Networking.** Inno-café: Juego de innovación colaborativa en el que se trabaja secuencial y colaborativamente en mejorar la resolución de un problema.

## Taller 3

### MODELO DE NEGOCIO Y CREACIÓN DE VALOR

**Potencial de valor:** desarrollando el modelo de negocio: Un nuevo lenguaje - modelo de negocio | Definición modelos planeados | Identificando los riesgos.

**Sistematizando la reducción de riesgos:** introducción al Customer Discovery.

## 2 INCUBACIÓN

El objetivo de la segunda fase es **iterar la idea con el mercado** y construir los fundamentos de un equipo capaz de ejecutarla.

## Taller 4

### EL AJUSTE PROBLEMA-SOLUCIÓN

**Buscando un problema que merezca la pena ser resuelto:** Segmentos "early adapters" | Tipos de problemas a resolver | Cómo construir la propuesta de valor **Saliendo a la calle.** **Cómo construir una base de clientes:** Preparando entrevistas | Levando un cuaderno de laboratorio | Estructura de precios.

## Taller 5

### MÍNIMO EXPERIMENTO VIABLE

**Ajuste solución-producto**

Qué es un mínimo producto viable | Tipologías de MVP | Experimentos para reducir los riesgos.

**Viabilidad y simplicidad:** Tipologías de funcionalidad | Cómo definir lo que es necesario | Definiendo la estructura de costes

## Taller 6

### AJUSTE PRODUCTO Y MERCADO: MARKETING Y VENTAS

**Finalizando el ajuste producto y solución: Product readiness model.** Modelo de precios | modelo de relación con cliente.

**Marketing y ventas:** fundamentos del marketing | Bullseye Framework | Gestión comercial | Negociación y miedos.

## Taller 7

### FINANZAS

**Finanzas y la gestión de la caja:** Las cinco palancas del modelo financiero | Entendiendo el balance financiero | Entendiendo la cuenta de resultados | Entendiendo la gestión de la caja

**Construyendo el business plan:** Determinación cuenta resultados | Flujos de caja e inversiones.

# 3

## PRESENTACIÓN



El objetivo de esta etapa es **facilitar el progreso de las propuestas empresariales** a una fase de crecimiento sostenido para crear los fundamentos como compañía en base a los supuestos de la fase de incubación.

Se trabajará en la **gestión, presentación y defensa pública de proyectos** complejos, con el foco en el valor aportado y las necesidades de las empresas.

## Taller 8

### PRESENTANDO A INVERSORES

**Métricas claras, preparando la gestión:** qué medir | cuadro mando.

**El mensaje claro: qué hago y cómo se que lo hago bien:** el concepto de negocio como pitch | las métricas como pitch

**Buscando inversores:** Opciones de financiación | Las ocho preguntas a responder

## Taller 9

### PRESENTANDO Y ESCALANDO LA OPORTUNIDAD

**Sesión de presentación de proyectos:** El valor aportado | Mapeando con las necesidades de las empresas.

**De Startup a joven empresa. Los procesos imprescindibles:** Gestión de ventas | Desarrollo de organización y talento | Gestión financiera.

**Entrega de diplomas. Networking**

# Calendario

El programa se desarrollará a lo largo del curso 2015/16, entre los meses de octubre a junio y podrá cursarse en una de las dos sedes: Santander y Madrid.

Las sesiones presenciales serán en horario de **8:30 a 18:00 horas**, los meses:

Octubre

Hecho emprendedor. Valores, éxito y riesgo.

Taller 1

Taller 2

Noviembre

Mercado y concepto de negocio.

Diciembre

Modelo de negocio y creación de valor.

Taller 3

Taller 4

Enero

El ajuste problema-solución.

Febrero

Mínimo experimento viable.

Taller 5

Taller 6

Marzo

Ajuste producto o mercado: Marketing y ventas.

Abril

Finanzas.

Taller 7

Taller 8

Mayo

Presentando a inversores.

Junio

Presentando y escalando la oportunidad.

Taller 9

# Admisión y Matrículas

La solicitud de plazas podrá realizarse hasta el **11 de septiembre**.

Preinscripciones

La selección de los participantes, hasta un **máximo de 25 por sede**, será entre el **14 y el 30 de septiembre**, atendiendo a los siguientes criterios:

-  Evaluación de **competencias personales** (capacidad de aprendizaje, trabajo en equipo, disposición a la innovación y la creatividad, competencia lingüística en inglés...).
-  **Motivación** para participar en el programa y el **grado de disponibilidad** para cubrir una dedicación mínima recomendada semanal de 10 horas.
-  La **idea o proyecto propuesta** y su carácter innovador (condición no excluyente).

Se notificará el resultado del proceso de selección por correo electrónico durante las 48 horas siguientes a su finalización. Los seleccionados deberán formalizar la matrícula para quedar inscritos.

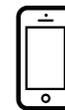
# ¿A quién va dirigido?

DOCE está destinado a personas con espíritu emprendedor que busquen alternativas de desarrollo personal y profesional y tengan motivación por hacer de una idea un nuevo modelo de negocio.

Doctorandos e  
investigadores

Directores de  
departamentos y equipos  
de investigación

# Contacto



(+34) 942 206 744



contacto@cise.es



C.D.T.U.C., E.T.S. de Ingenieros de Caminos,  
Canales y Puertos, Avd. Los Castros, s/n.  
39005 - Santander



www.cise.es



# FAQs

## ¿EXISTEN HORARIOS PREFIJADOS?

Los talleres presenciales serán mensuales y estarán prefijados, en día - al inicio del mes - y horas - de 8:30 a 18:00 horas.

El trabajo complementario a los talleres presenciales se realizará durante las semanas posteriores a éstos para poner en práctica las herramientas y conocimientos adquiridos aplicados a cada caso concreto. Esta dinámica de trabajo permitirá el desarrollo personal, del equipo y de los proyectos.

La dedicación mínima estimada por participante es de 10 horas, gestionadas de forma libre por cada persona o grupo de trabajo.

## ¿CÓMO SE ELIGEN LAS IDEAS?

Si el participante posee una idea de negocio basada en su experiencia e investigación, la expondrá durante el proceso de selección para que el equipo de expertos y tutores del programa la evalúe y pueda ser una de las seleccionadas para ser desarrolladas durante el programa. En el caso de que la idea no sea seleccionada en primera instancia, el candidato podrá optar a formar parte de un "equipo con idea", si su perfil encaja en las necesidades de ese equipo, o de un "equipo sin idea", en cuyo caso la idea surgirá directamente del propio equipo.

## ¿CÓMO SE FORMAN LOS EQUIPOS?

Los equipos se formarán en torno a la complementariedad de las habilidades y competencias de los participantes y siempre en relación al interés sobre las ideas y proyectos que se vayan seleccionando. El equipo de expertos, con el apoyo de CISE, contribuirá con su experiencia y servirá de facilitador en la evaluación y selección de las ideas y, en consecuencia, de la creación de los equipos de trabajo.

## ¿LAS IDEAS HAN DE ESTAR MUY DEFINIDAS?

No es necesario, si bien se primarán los candidatos que aporten ideas.

## ¿LAS IDEAS HAN DE ESTAR MUY DEFINIDAS?

No es necesario; habrá una fase para facilitar la generación de ideas que posteriormente sean propuestas para su selección.

## ¿QUÉ SE BUSCA AL GENERAR LOS GRUPOS DE TRABAJO?

Complementar y sumar capacidades para hacer de la diversidad un valor diferencial de cada equipo.