



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.