

## QUÈ ÉS INNOEMPRÈN?

És el programa d'**emprenedoria d'alt rendiment** del Tecnocampus. La seva missió és transformar idees trencadores en projectes d'empresa potents.

InnoEmprèn transformarà la teva idea en una proposta de valor clara i diferenciada, concretada en un model de negoci coherent. T'ajudarà a prototipar i testejar la teva proposta de valor en contextos reals de mercat, de la mà de les metodologies de Customer Development i Lean StartUp.

Valida la teva proposta, des d' InnoEmprèn t'apropem a experts i mentors que juntament amb tu li donen cos al projecte: el millor equip, la millor estratègia de llançament, el full de ruta de finançament més adequat i la validació tecnològica que correspongui.

InnoEmprèn t'entrena per aconseguir un projecte guanyador en el mercat.

El nostre objectiu és captar i activar projectes de gran projecció i valor afegit.

## PERFIL DELS DESTINATARIS DEL PROGRAMA

El programa s'adreça a:

- Emprenedors/res que tenen una idea de negoci innovadora i/o de base tecnologia amb aplicació a qualsevol mercat.
- Start Up de curt recorregut , amb model de negoci encara en validació.
- Empreses amb noves oportunitats de negoci amb components de innovació i/o Tecnologia, per desenvolupar i validar.

Per la seva part, els emprenedors al capdavant dels projectes han d'estar degudament capacitats pel lideratge dels projectes, capacitació acreditada per l'experiència o per la formació universitària. La captació dels projectes es farà mitjançant selecció d'un tribunal especialitzat.

## CONTINGUT DEL PROGRAMA

El programa es concreta en les següents fases:

### CAPTACIÓ:

La captació de projectes es farà multicanal, on line i of line, amb la publicació i difusió de les bases del concurs per la que es seleccionaran les 15 millors candidatures.

**Calendari:** des de la publicació de les bases al web de Tecnocampus fins el 30 de juny de 2014 a les 13h.

### SELECCIÓ:

Del total de les candidatures rebudes, només 15 seran seleccionades per accedir al programa INNOEMPREN. El procés de selecció es durà a terme mitjançant un tribunal constituït a l'efecte qui valorarà les candidatures en funció dels criteris i mitjans que contemplin les bases i posteriorment actuaran com a mentors en els projectes.

**Calendari:** Reunió del tribunal 3/7/2014. Publicació de les candidatures seleccionades 4/7/2014

### FASE 1: DE SITUACIÓ I DE MODEL DE NEGOCI

Fase orientada a fer evolucionar les oportunitats de negoci en models de negoci validats pel mercat. L'objectiu d'aquesta fase és prototipar i validar la teva idea de negoci testejant-la en el mercat i plantejar un model de negoci validat utilitzant metodologies com el CUSTOMER DEVELOPMENT, LEAN STARTUP i CANVAS.

- Workshops per l'aplicació de les metodologies de validació de models de negoci COSTUMER DEVELOPMENT, LEAN STARTUP i CANVAS: definició i validació del model de negoci, amb test real de les hipòtesis que el sustenten.

**Calendari:** dijous 10 de juliol, dijous 24 de juliol i dijous 4 de setembre. Matí (4h).  
Imparteix Verònica Torras

- Sessió grupal de presentació d'Eines digitals per investigar el mercat: eines que permetran rastrejar les tendències de consum, el comportament del nostre públic objectiu i l'identificació de la competència i les seves propostes de posicionament.

**Calendari:** dijous 17 de juliol. Matí (4h). Imparteix Carles Revilla.

- Tutories individuals: cada projecte tindrà assignat un tutor/a que li donarà suport tècnic en el desenvolupament del programa, ajudarà a assimilar els continguts teòrics per posar-los en pràctica en el seu propi projecte i abstraure conclusions i prendre decisions, fent evolucionar el projecte setmana a setmana.

**Calendari:** setmana a setmana

**Imparteix:** tutor o tutora assignada

- Sessió de Mètriques per la metodologia Lean StartUp: identificació dels paràmetres, indicadors i mètriques per: la validació de les propostes de valor dels prototips, valoració dels CTC i la conversió del tràfic de visites en entorns de Landing Pages.

**Calendari:** dijous 18 de setembre. Matí (3h).

- Sessió de Presentació del Model de negoci : l'objectiu és presentar en públic en quin punt és troba el model de negoci, així com les hipòtesis que s'han validat.

**Calendari:** dijous 25 de setembre

**Emprenedors + tutores**

Els emprenedors al llarg de la fase 1 hauran transformat la idea de negoci inicial en una oportunitat i dissenyat el model de negoci. Però el més important d'aquesta fase, és el seu caire experimental de validació de les hipòtesis de partida, investigant el mercat, les seves necessitats i les opcions de definir una proposta de valor validada pel propi mercat potencial.

## **FASE 2: DE DEFINICIÓ DEL BUSINESS PLAN**

- Definició del Business Plan: a partir de tota la informació i reflexió obtinguda a les fases anteriors es donaran les pautes pel correcte desenvolupament del business plan. Aquesta part de la fase serà atesa i conduïda pel tutor del projecte. Es començarà amb una Sessió on és presentaran les diferents àrees d'un Business Plan.

**Calendari:** 2 d'octubre. Horari de 10 a 13h. Imparteix Emma Feriche

- Reunió amb el mentor de negoci: el mentor es reunirà amb els promotors del projecte i donarà el seu punt de vista i la seva recomanació a partir de la seva expertesa. Disposarà de tota la informació a priori per tal de preparar-se la sessió. La reunió amb el mentor ha de ser anterior a la redacció del pla d'empresa per tal de que el seu punt de vista enfocament i recomanacions puguin incorporar-se en el pla de negoci.

**Calendari:**

→ **10 d'octubre** : Lliurament de la informació als mentors

→ **del 13 d'octubre al 24 d'octubre**: reunions amb mentors. Matí o tarda segons conveniència.

### Instruments per l'enriquiment del procés d'elaboració del pla de negoci:

- Màrqueting: eines que ens permetran analitzar l'entorn i definir la nostra estratègia de comunicació i comercialització.

**Calendari** : dijous 16 i 23 d'octubre. Matí (4h). Imparteix Joaquim Calaf.

- **Definició d'Equips i Recerca de Talent:** un expert en RRHH farà un anàlisi per veure quins són els perfils necessaris per cadascun dels projectes, a partir d'aquí es crearan rondes per la recerca dels perfils necessaris  
**Calendari :** dijous 6 de novembre. Matí (3h). Imparteix Yolanda Tarango.
  
- **Rondes Tecnològiques :** Els projectes on l'equip emprenedor no és tecnòleg i necessiten incorporar el perfil tecnològic, podran presentar el projecte davant els enginyers col·legiats als col·legis d'enginyers, tècnics, o superiors industrials, o de telecomunicacions o informàtics, per tal d'aconseguir col·laboracions o aliances amb els interessats.  
**Calendari:** Setmana del 17 al 21 de novembre. Amb la col·laboració del col·legi d'enginyeria informàtica de Catalunya, la comunitat empresarial Tecnocampus i el grau universitari d'enginyeria informàtica de Tecnocampus.
  
- **Assessorament de Valorització i Protecció de Tecnologies:** assessorament per part de professionals en la matèria sobre la possibilitat i conveniència de protegir la propietat industrial, llicència, transferència de tecnologia. L'objectiu és identificar el millor instrument per capitalitzar la propietat industrial que es pugui derivar del projecte.  
**Calendari :** segons agendes individuals
  
- **Com fer possibles Pactes amb Socis:** de la mà d'un especialista és valoraran totes les formules existents per poder incorporar socis col·laboradors amb participacions i altres maneres de poder fer créixer el projecte tenint el control majoritari.  
**Calendari :** dijous 27 de novembre. Matí (3h). Imparteix Rousaud Costas Duran.
  
- **Tutories individuals:** cada projecte tindrà assignat un tutor/a que li donarà suport tècnic en el desenvolupament del programa, ajudarà a assimilar els continguts teòrics per posar-los en pràctica en el seu propi projecte i abstraure conclusions i prendre decisions, fent evolucionar el projecte setmana a setmana.  
**Calendari:** setmana a setmana al llarg de tota la fase de definició.
  
- **Reunió amb el mentor de negoci:** el mentor es reunirà amb els promotors del projecte i donarà el seu punt de vista i la seva recomanació a partir de la seva expertesa. Disposarà de tota la informació a priori per tal de preparar-se la sessió. La reunió amb el mentor serà posterior a la redacció del pla d'empresa per tal de que el seu punt de vista enfocament i recomanacions puguin incorporar-se en el pla de negoci. En aquesta reunió no s'abordarà la part econòmica – financera.  
**Calendari:**
  - **4 de desembre:** Lliurament de la informació als mentors
  - **del 9 al 19 de desembre:** reunions amb mentors. Matí o tarda segons conveniència.

### FASE 3: DE QUANTIFICACIÓ I DIMENSIONAMENT ECONÒMIC I FINANCER.

Una vegada dimensionada la part qualitativa del projecte empresarial, es procedeix al dimensionament econòmic i financer per tal de determinar la seva viabilitat, i rendibilitat.

- Sessió grupal de Finances sessió grupal on és coneixeran quins son els estats comptables, com es fa una valoració, que significa el punt d'equilibri i quin és el significat del burn rate entre d'altres .

**Calendari:** dijous 18 de desembre . Matí (3h).

- Sessió grupal de com fer el pla econòmic i financer sessió operativa de com fer el pla econòmic i financer de cadascun dels projectes . Previsió a tres anys, càlcul de la rendibilitat del projecte .

**Calendari:** divendres 19 de desembre . Horari de 10 a 12h. Imparteix Alícia Cantalejo

- Reunió amb el mentor de negoci: el mentor es reunirà amb els promotors del projecte i donarà el seu punt de vista i la seva recomanació a partir de la seva expertesa. Dispararà de tota la informació a priori per tal de preparar-se la sessió. La reunió amb el mentor serà posterior a la redacció del pla econòmic financer per tal de que el seu punt de vista al voltant de la dimensió econòmica i financera del projecte .

**Calendari:**

- **9 de gener 2015:** Lliurament de la informació als mentors
- **del 12 de gener al 23 de gener 2015 :** reunions amb mentors. Matí o tarda segons conveniència.

### FASE 4: COMERCIALITZACIÓ

- Sessió grupal en Tècniques de Venda: sessió pràctica on és treballaran les tècniques més importants per poder anar a vendre, tancar un pacte de col·laboració, etc, en definitiva com vendre el nostre projecte .

**Calendari :** dijous 15 de gener 2015. Matí (4h). Imparteix Mònica Mendoza.

- Sessió grupal en Com arribar als Mitjans de Comunicació: sessió on és treballaran les tècniques més efectives de com convertir-se en noticia.

**Calendari :** dijous 22 de gener 2015. Matí (2h). Imparteix BCN Media.

- Sessió grupal de com fer un bon Pitch Readiness: Aprenentatge per realitzar presentacions públiques dels projectes davant d'inversors. Cal saber comunicar bé la proposta de valor de cada projecte.

**Calendari :** dijous 29 de gener 2015. Matí (4h). Imparteix Sergi Mora.

#### **FASE 5: DE PERFECCIONAMENT: ÚLTIMS RETOCS + ÚLTIMS CONSELLS**

- Darreres Tutories individuals: primera setmana de febrer 2015
- Darrera sessió de mentoring: la primera quinzena de febrer 2015

**Nota1:** a partir del moment que els projectes estiguin preparats es derivaran als fòrums d'inversió que es produeixin a les diverses agendes de les Xarxes de inversors Privats de Catalunya, es presentaran els projectes als diversos premis per a projectes d'emprenedoria.

**Nota2:** Les reunions dels mentors estan calendaritzades però es produiran segons la conveniència i el ritme de cadascun dels projectes.

#### **FASE RECONeixEMENT I LOCALITZACIÓ ESTRATÈGICA: PREMIS CRE@TIC +INCUBACIÓ**

- Els premis cre@atic són un dels instruments de Tecnocampus per la incentivació i reconeixement als projectes de base innovadora. Són tres categories de premi econòmic i amb instal·lació subvencionada a la incubadora del parc Tecnocampus.  
**Calendari:** les candidatures als premis s'han de presentar al mes d'octubre (pendent fixar data de tancament) i els premis seran lliurats al mes de novembre de 2015 en el marc de la Nit de l'Emprenedoria del Tecnocampus.
- La incubadora de base tecnològica i d'innovació del Tecnocampus és localització estratègica per la posada en marxa i creixement dels projectes resultants del programa Innoempren. Màxim estada de 3 anys.

#### **ACTE DE CLAUSURA DEL PROGRAMA INNOEMPREN: BALANÇ I RESULTATS.**

Segona quinzena de febrer 2015 (pendent confirmar data)