

PROGRAMA INNOEMPRÈN

ANNEX 1

QUÈ ÉS INNOEMPRÈN?

És el programa d'**emprenedoria d'alt rendiment** de 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 testejar la teva proposta de valor en contextos reals de mercat, de la mà de les metodologies Lean StartUp i les eines Customer Development i Business Model Canvas.

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 i el full de ruta de finançament més adequat.

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

L'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 tecnològica amb aplicació a qualsevol mercat.

Els projectes poden estar vinculats a qualsevol sector d'activitat: Tèxtil, Tic, Salut, Esport, etc.

Per la seva part, els emprenedors al capdavant dels projectes han d'estar motivats per al lideratge i amb capacitat contrastada per experiència professional 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:

FASE PRÈVIA: CAPTACIÓ I SELECCIÓ PROJECTES

Calendari captació: des de la publicació de les bases al web de Tecnocampus fins el **26 febrer de 2015**.

Calendari selecció: Reunió del tribunal el 2 de març de 2015. Publicació de les candidatures seleccionades el 3 de març de 2015

FASE 1: DE SITUACIÓ I 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 validar la teva idea de negoci testejant-la en el mercat i plantejar un model de negoci validat utilitzant la metodologia LEAN STARTUP i les eines de CUSTOMER DEVELOPMENT i BUSINESS MODEL CANVAS.

- Workshops per l'aplicació de les metodologies de validació de models de negoci LEAN STARTUP -CUSTOMER DEVELOPMENT i CANVAS-: definició i validació del model de negoci, amb test real de les hipòtesis que el sustenten.
Calendari: divendres 6 de març, divendres 20 de març i divendres 27 de març 2015. Matí (4h). Imparteix Verònica Torras
- Eines digitals per a 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: divendres 13 de març. 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
- Assessorament per part de professionals sobre la possibilitat de prototipar per validar el model de negoci.
Calendari : segons agendes individuals

FASE 2: DE DEFINICIÓ DE NEGOCI I DIMENSIONAMENT ECONÒMIC

Una vegada definit el model de negoci es procedeix al dimensionament econòmic i financer per tal de determinar les mètriques i la viabilitat global del projecte.

- **Finances:** sessió grupal on es 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. Marcar-se objectius econòmics per identificar posteriorment les mètriques necessàries.

Calendari: divendres 10 abril. Matí (4h). Imparteix Julio García

- **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 17 abril. Matí (3h).

- **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: divendres 24 abril. Matí (3h). Imparteix Julio García

- **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: divendres 8 de maig. Matí (4h)

Emprenedors + tutores

- **Definició del Business Plan:** a partir de tota la informació i reflexió obtinguda a les fases anteriors es donaran les pautes per al correcte desenvolupament del business plan. Aquesta part de la fase serà atesa i conduïda pel tutor del projecte.

Es començarà amb una sessió on es presentaran les diferents àrees d'un Business Plan.

Calendari: divendres 15 maig. Matí (2h)

- **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:

→ **11 de maig** : Lliurament de la informació als mentors

→ **Segona quinzena maig:** reunions amb mentors. Matí o tarda segons conveniència.

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

- Màrqueting: eines que permetran analitzar l'entorn i definir l'estratègia de comunicació per la metodologia Lean StartUp
Calendari : divendres 22 i 29 de maig. Matí (4h). Imparteix Lidia Serrano
- Definició d'Equips i recerca de talent: anàlisis i eines per conèixer quins són els perfils necessaris per portar a terme el projecte.
Calendari: divendres 5 de juny. Matí (3h). Imparteix Yolanda Tarango.
- Pla d'operacions: de la mà d'un especialista els emprenedors aprendran a fer el seu pla d'operacions i valoraran tots els aspectes tècnics i organitzatius per dur a terme el procés de fabricació, servició i comercialització del producte.
Calendari: divendres 12 de juny. Matí (3h). Imparteix Carlos Cosials
- Pacte 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: divendres 19 de juny. Matí (3h). Imparteix Rousaud Costas Duran.
- 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
- Sessions específiques per a projectes relacionats amb el sector tèxtil
Calendari : segons sessió específica
- 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.
Calendari:
 - **22 de juny**: Lliurament de la informació als mentors
 - **Segona quinzena juny**: reunions amb mentors. Matí o tarda segons conveniència.

Els emprenedors al llarg de la fase 1 i 2 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 3: COMERCIALIZACIÓ

Aplicar les tècniques i eines per arribar al mercat.

- Tècniques de Venda: sessió pràctica on es treballaran les tècniques més importants per poder anar a vendre, tancar un pacte de col·laboració, etc, en definitiva com vendre el projecte .
Calendari: divendres 26 de juny 2015. Matí (4h). Imparteix Mònica Mendoza.
- Com arribar als Mitjans de Comunicació: sessió on es treballaran les tècniques més efectives de com convertir-se en notícia.
Calendari: divendres 3 de juliol 2015. Matí (3h). Imparteix BCN Media.
- Com fer un bon Pitch Readiness: aprenentatge per a realitzar presentacions públiques dels projectes davant d'stakeholders i d'inversors. Cal saber comunicar bé la proposta de valor de cada projecte.
Calendari: divendres 10 de juliol 2015. Matí (4h). Imparteix Sergi Mora.
- Ruta de Finançament: sessió per conèixer les diferents fórmules de finançament de projectes.
Calendari: divendres 17 de juliol 2015. Matí (3h). Imparteix Yolanda Fernández

FASE DE PERFECCIONAMENT

- Darreres Tutories individuals: primera quinzena de juliol 2015
- Darrera sessió de Mentoring: segona quinzena juliol 2015

Nota1: Les reunions dels mentors estan calendaritzades però es produiran segons la conveniència i el ritme de cadascun dels projectes.

Nota2: Les sessions estan programades segons calendari, no obstant poden estar subjectes a canvis.

FASE 4: RECONeixEMENT I LOCALITZACIó ESTRATèGICA: PREMIS CRE@TIC +INCUBACIó

- Els premis cre@atic són un dels instruments de Tecnocampus per a 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 i els premis seran lliurats al mes de novembre de 2015 en el marc de la Nit dels Emprenedors del Tecnocampus.

- Accés allotjament Incubadora del Parc Tecnocampus: la incubadora de base tecnològica i d'innovació del Tecnocampus és una localització estratègica per a la posada en marxa i creixement dels projectes resultants del programa Innoemprèn. **Màxim estada de 3 anys.**
- Accés al programa d'acceleració de Tecnocampus.
- Accés al Centre de Recerca i Transferència de tecnologia Tèxtil a l'Escola de Canet de Mar.

DURADA DEL POGRAMA

6 de març a 17 de juliol de 2015

PREU

Participant: 500 euros

Si l'equip està format per més d'una persona, a partir del 2n participant es paga el **50% del preu indicat.**