Atrévete a saltar

Programa de aceleración 2021

¡Atrévete a desarrollar, lanzar y hacer crecer tu proyecto!

Fundación iberCaja | ECOSISTEMA Más Empresa | iberCaja

Se priorizarán los proyectos en torno a las áreas de: **fintech, servicios a pymes, sostenibilidad empresarial y longevidad**

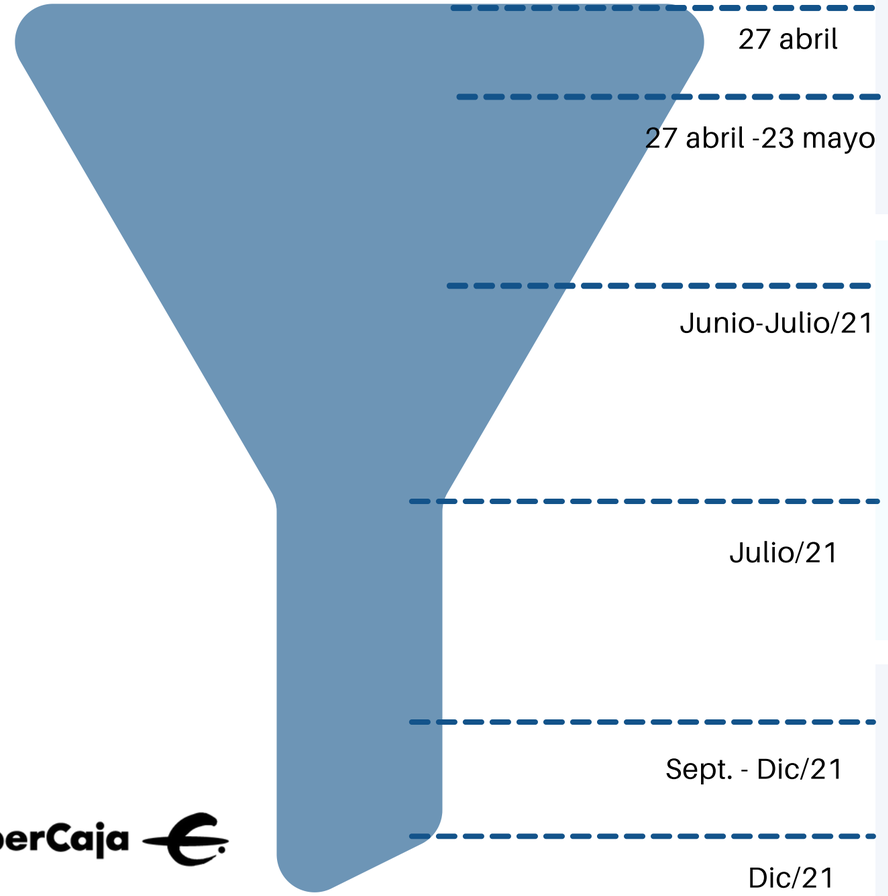
Contamos con un **panel de expertos** y un **pool de mentores** de ámbito nacional

El seguimiento de las fases se hará mediante una **bitácora de proyecto**

Atrévete a desarrollar, lanzar y hacer crecer tu proyecto

Este programa pretende ayudarte a **adquirir las competencias y habilidades para poner en marcha tu proyecto emprendedor** y conseguir una propuesta competitiva en el mercado.

El programa busca **ideas y proyectos de ámbito nacional** y **contará con dos fases**: la fase **Bootcamp** (junio-julio) y la **fase de aceleración** (septiembre-diciembre).



Presentación del programa

Call | Candidaturas

Aplicación de candidaturas

Fase 0

Bootcamp | 15 proyectos

Programa de cinco semanas para trabajar tu idea una mentalidad emprendedora e innovadora.

Selection Day | 8 proyectos

Las 15 ideas se expondrán mediante un pitch.

Fase 1

Fase de aceleración | 8 proyectos

Las 8 ideas seleccionadas comienzan la fase de aceleración.

Demo day | 8 proyectos

Presentación de pitch final

Fase 2

Fundación iberCaja | Ecosistema Más Empresa | iberCaja

BOOTCAMP + PROGRAMA DE ACELERACIÓN

Cronograma

Fase 0

P

27/04

Presentación del programa

C

27/04 -23/05

Call: Aplicación de las candidaturas

Fase 1

B

03/06 - 03/07

Bootcamp

Programa de cinco semanas

S

08/07

Selection day

Las 15 ideas se expondrán mediante un pitch.

Fase 2

A

08/09 - 14/12

Fase de aceleración

Las 8 ideas seleccionadas comienzan la fase de aceleración

D

17/12

Demoday

Presentación del pitch final

Fundación iberCaja | Ecosistema Más Empresa | iberCaja

BOOTCAMP

Junio-Julio

Serán seleccionados 15 proyectos en **fase encaje problema-solución**

Cada semana del bootcamp se trabajará durante **10-15h** cada una de las fases.

Habrá un **itinerario práctico** que se seguirá mediante una bitácora de proyecto.

Encaje problema-solución - Fernando Milla

Descubriremos que el problema detectado es significativo para un conjunto de personas (usuarios y/o clientes) y que podemos hacer de él un negocio..

Innovación y tendencias claves - Roberto Espinosa

Analizaremos la ventana de oportunidad en función de las tendencias tecnológicas, sociales...

Contexto. Competencia, industria y cadena de valor- Santiago Rebollo

Determinaremos la posición del proyecto en el contexto y cadena de valor para identificar stakeholders del proyecto.

Herramientas digitales- Cynthia Gálvez

Usos de las diferentes herramientas tecnológicas o digitales que pueden ayudarnos en la gestión y puesta en marcha de nuestros proyectos.

Comunicación - Carlos Piñeyroa

A partir de ahora, ¿cómo comunicamos nuestra idea?

Formulación y presentación del primer pitch.

Selection day

Las **15 ideas** se expondrán mediante un **pitch** y las **8 seleccionadas** pasarán a la **fase de aceleración.**

Itinerario de práctica

¿Responde el proyecto a una necesidad real?

¿Cuál es la ventana de oportunidad de mi proyecto?

¿Cuál es mi industria? ¿Cuál es mi contexto? Implementar Business Model Space

¿Qué herramientas digitales planteo implementar?

Desarrollo de un primer pitch para exponer mi idea

Fundación iberCaja | ECOSISTEMA Más Empresa | iberCaja

Selection day

Las **8 ideas seleccionadas** comienzan la fase de aceleración.

FASE DE ACELERACIÓN

Septiembre-Diciembre

1 →

Problema-solución - Luz López y Pedro Herrero

Profundizar en la importancia, tamaño e intensidad del problema y primeras soluciones.

2 →

Hipótesis y experimentación Luz López y Pedro Herrero

Diseñar un conjunto de experimentos para probar las hipótesis.

3 →

Cliente objetivo. Segmento de cliente - Fernando Milla

¿Cual es nuestro cliente objetivo? Identificación y validación del arquetipo de cliente.

4 →

Diseño del MVP Matías Penas

Construir un MVP y elaboraremos la hoja de ruta del producto.

5 →

¿Cómo conseguir clientes? Matias Penas

Establecer acciones de captación así como métricas de validación.

6 →

La tecnología en mi proyecto emprendedor - Roberto Espinosa

Identificación de la tecnología necesaria para poder desarrollar el modelo de negocio.

7 →

Modelo de negocio y modelo de ingresos - Carlos Romero

Identificación de los diferentes patrones de negocio y su relación con el modelo de ingresos.

8 →

Fuentes de inversión - Sergio Sanagustín

Identificación de las diferentes fuentes de inversión y modelo financiero.

9 →

Equipo emprendedor. Propósito, ética y sostenibilidad. Enrique Lancis

¿A qué aspiramos como equipo?

10 →

Pitch final- Enrique Lancis

Comunicación de modelo de negocio y oportunidad de mercado ante empresas y usuarios del ecosistema.

Demoday

Presentación de **pitch final**

Cada quincena del programa de aceleración se trabajará durante **20-30h** cada una de las fases.

Mentorías y seguimiento personalizado por el **pool de mentores.**

Se estudiará la posibilidad de que los equipos realicen **una prueba de concepto** en empresas pertenecientes a Más Empresa.

¡CONOCE AL POOL DE MENTORES!

Victor Royo

Jefe de Estrategia Digital e Innovación en Ibercaja

Vicente Varo

Director de Contenidos, Comunicación y Community Management en Finect

Carolina Gracia

Directora de Ingenierías, Innovación, Calidad y Sostenibilidad en HMY

Roberto Espinosa

Sales, Innovation & Technology

Mireia García

CEO at Innomads | Open Innovation and Digital Transformation Executive

Helena López

Asesora de estrategia (La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza)

Santiago Rebollo

CEO en IBERASTUR

Enrique Lancis

Innovation, Digital Transformation, Entrepreneur & Philanthropy.

Matías Penas

Diseñador de productos digitales

Cynthia Gálvez

Engineer · Graphic Designer · AR / MR Specialized

Carlos Piñeyroa

Director Conversaciones e Innovación abierta del Grupo Init.

Fernando Milla

Estrategia y Desarrollo de negocio | Servicios de emprendimiento e innovación

Sabrina Boudefar

Tech entrepreneur and advisor

Sergio San Agustín

Technology Transfer Manager | Startup advisor | Financial planner

Peter Lozano

Cofundador en Imascono y Chromville

Juan Arregui

Cofounder at Deneb Medical

Juan Royo

Economista experto en RSC

Alberto Correa

Socio / Cofundador Bloquetech y Bloquetech Diseño

Francho Oriol

Socio / Cofundador Bloquetech y Bloquetech Diseño

Teresa Oliver

Founder at skok

Carlos Romero

Managing Director - Madrid Aerospace Cluster

Rafa Moreno

Senior innovation practitioner interested in technology transfer

Lucas Aisa

Consultor de Marketing Digital, Estrategia de Negocio y Experiencia de Cliente

Luz López

Directora de Más Empresa | Socia de ¿Por qué no? | Experta en estrategia y modelos de innovación

Pedro Herrero

Senior Innovation Manager en ¿Por qué no? | Experto en estrategia y modelos de innovación

Fundación iberCaja | ECOSISTEMA Más Empresa | iberCaja