

Sesión formativa: Workshop Emprendimiento

BARCELONA

Pallars, 179-185
08005 Barcelona (Spain)
info@kinglobal.com
+34 93 266 71 38

MADRID

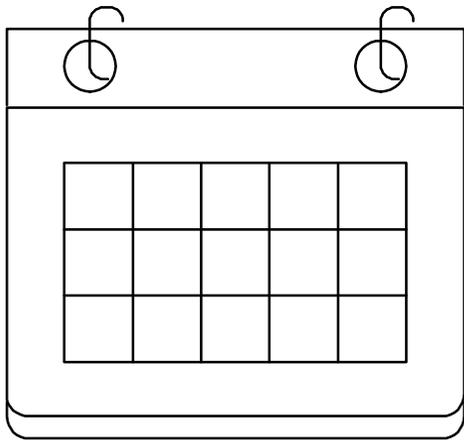
Velázquez, 57, 6º dcha.
28001 Madrid (Spain)
info@mri-international.es
+34 91 290 58 27

VIGO

Florida, 1, 1º
36210 Vigo (Spain)
ki@kinvestors.com
+34 886 099 594

SANTIAGO (CHILE)

Mariano Sánchez Fontecilla, 310,
7ºD
Las Condes – Santiago (Chile)
info@kinglobal.cl
+56 22 321 0550



AGENDA

HORARIOS	Emprendimiento de base científico-tecnológica CONTENIDO
9:00 – 10:00	Conceptos básicos <ul style="list-style-type: none"> • El reto de la creación de <i>spin-offs</i> • Nuevos modelos de creación de startups tecnológicas: Lean Startup
Pausa 30 min	<i>Coffee</i>
10.30-13.30	Workshop (I) <ul style="list-style-type: none"> • La importancia de trabajar a partir de un reto o problema. Definición del reto • Ideación: búsqueda de soluciones al reto planteado • Concreción: definición de la solución: aplicación, beneficios, propuesta de valor, clientes y usuarios. • Exploración: el mercado, cadena de valor y target de clientes
Pausa 90 min	<i>Almuerzo</i>
15:00 – 17:00	Workshop (II) <ul style="list-style-type: none"> • Prototipado: Producto Mínimo Viable (MVP) Y Business Model Canvas (BMC) • Puesta en común y presentaciones

Objetivos

Generar cultura de innovación y emprendimiento mediante metodologías y herramientas que fomenten la proactividad de los investigadores postdoctorales de la institución, capacitándoles en la generación de soluciones de negocio mediante la creación de empresas como instrumentos clave para hacer llegar la ciencia y tecnología al mercado.

Contenidos

PARTE 1: CONCEPTOS BÁSICOS:

El reto de la creación de *start-ups*:

- a. Qué es una *start-up* y por qué te concierne
- b. El rol del emprendedor
- c. Qué errores típicos comete

Nuevos modelos de creación de *start-ups* tecnológicas · *Lean start-up*

- a. Qué es *Lean Startup*
- b. El modelo de negocio y las hipótesis a validar
- c. Cómo encuentro “mi” modelo de negocio: el desarrollo de clientes (*customer development*)
- d. Cómo es la vida es una *start-up*: *build, measure, learn...and pivot*
- e. El Producto Mínimo Viable (*MVP*)

Entregables

- *Formación de seis horas*
- *Materiales formativos para la realización de la sesión*

Herramientas

- *Presentación principal, Metodología guiada, Business Model Canvas*
- *Idioma: inglés*

Objetivos

Generar cultura de innovación y emprendimiento mediante metodologías y herramientas que fomenten la proactividad de los investigadores postdoctorales de la institución, capacitándoles en la generación de soluciones de negocio mediante la creación de empresas como instrumentos clave para hacer llegar la ciencia y tecnología al mercado.

Contenidos

PARTE 2: WORKSHOP

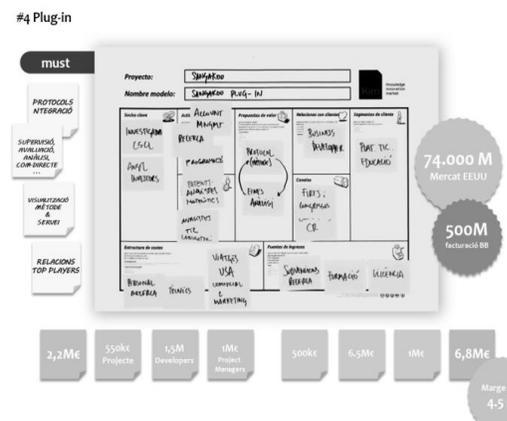
Define tu modelo de negocio

Esta parte de la sesión es totalmente práctica. Los asistentes trabajarán con una metodología y herramientas de manera guiada. La metodología sigue las siguientes fases y conceptos:

- La importancia de trabajar a partir de un reto o problema. Definición del reto a partir de convocatorias de financiación europeas.
- Ideación: generación de soluciones al reto planteado
- Concreción: definición de la solución: aplicación, beneficios, propuesta de valor, clientes y usuarios.
- Exploración: el mercado, cadena de valor y target de clientes

Entregables

- Formación de seis horas
- Materiales formativos para la realización de la sesión



Herramientas

- Presentación principal, Metodología guiada, Business Model Canvas
- Idioma: inglés

Equipo



Carlos Álvarez, Marketing & Sales Director. Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Georgetown y Máster en Investigación de Mercados y Marketing Estratégico por el Institut d'Études Politiques de Paris -Sciences Po-. Carlos es Socio Director de Knowledge Investors (2005), Director de Marketing de The Knowledge Agents Alliance (2013) y consultor senior en Transferencia de Tecnología, especializado en emprendimiento de base científico-tecnológica. Carlos ha desarrollado su experiencia en los ámbitos de la consultoría estratégica, de gestión y tecnológica y, desde 2003, colabora con empresas, centros de investigación, administraciones públicas e inversores en la mejora del retorno de las inversiones en I+D.



Andrea Marí, Project Manager. Ingeniera en Organización Industrial e Ingeniera Técnica en Diseño Industrial. Ha participado en varios programas de acompañamiento a emprendedores, y trabajado en el desarrollo de modelos de negocio, análisis de nuevos mercados e identificación de oportunidades de negocio, búsqueda y gestión de financiación para innovación. Actualmente trabaja en el área de innovación gestionando proyectos, especializándose en la mejora de procesos de innovación, el diseño de estrategias y modelos de negocio para la vinculación con el mercado, la evaluación del product market fit de tecnologías, el diseño de modelos Open innovation y el fomento de la cultura de innovación, entre otros.

Marketing Director

- Dirección Técnica
- Consultor Senior en innovación, emprendimiento y transferencia tecnológica.

Innovation Lead

- Gestión de proyecto
- Especialista en definición de estrategias y modelos de negocio