

## PRIMERA ETAPA (JULIO 2018)

### Presentación del 6º Sprint UMH y mesa redonda sobre experiencias emprendedoras

**28 de JUNIO | 17:00-20:00H**

En esta jornada de inicio se explicará con detalle la dinámica del Sprint UMH, las etapas y las diferentes actividades que se llevarán a cabo, y se darán algunos consejos iniciales para emprender. Además, emprendedores que han puesto en marcha su *start-up* con los programas Maratón y Sprint darán a conocer su experiencia desde que dieron el paso de iniciar su proyecto empresarial.

### Seminario "Lean Start-up"

**2 de JULIO | 16:00- 20:00h | Néstor Guerra, CEO y co-fundador de Intelligent Experience Consulting (IEC)**

En este seminario se verán los principales conceptos de la metodología "Lean Startup", una forma de desarrollo ligero y práctico para crear y gestionar nuevas empresas innovadoras. También se explicará en qué consiste el ciclo "construye, mide, aprende" para agilizar y acelerar el crecimiento de los proyectos. Este está basado en el *feedback* del cliente.

Veremos:

- Diseño de la Propuesta de Valor: Encaje Problema - Solución
- Identificación de Hipótesis del Modelo
- Validación del problema de cliente- validación del modelo a través de Customer Development
- Validación de la solución al cliente
- Tipos de pivotajes
- Recomendaciones Lean Startup
- Diseño del Producto Mínimo Viable (MVP) usando desarrollos ágiles
- Qué es y para qué necesitamos desarrollar un Producto Mínimo Viable
- Tipos de pruebas y experimentos que pueden realizarse con los clientes para validar hipótesis de negocio

## **Seminario "Modelo de negocio y Técnicas de guerrilla para análisis de mercados"**

**4 de JULIO | 17:00-20:00H | [Javier Sancho](#), director del Área de Emprendimiento del Parque Científico de la UMH (PCUMH)**

En esta sesión se presentará y trabajará la herramienta CANVAS con el objetivo de comenzar a diseñar la versión 1.0 del modelo de negocio. Además, se hará especial hincapié en los bloques clave "propuesta de valor" y "clientes", en la mayoría de casos los primeros que deben validarse.

En la segunda parte se presentarán técnicas y herramientas de guerrilla para llevar a cabo una exploración y mapeo de los principales factores del entorno que afectan a la viabilidad de la idea: demanda de mercado, competencia, normativa, etc. Estas herramientas servirán para definir las primeras hipótesis del modelo de negocio antes de comenzar a validarlas e invertir dinero en el desarrollo del producto.

## **Seminario "Conocimiento de cliente: comprensión de necesidades y validación de ideas"**

**6 de JULIO | 17:00-20:00H | [Juan Gasca](#), fundador y CEO de Thinkers CO. y autor de Designpedia**

Esta jornada tiene como finalidad dar a conocer, tras definir la estrategia inicial, los procesos de *Customer Development*. Estos ayudan a reorientar un proyecto hasta ajustarlo al cliente objetivo. Las prácticas de descubrimiento de cliente permiten validar las hipótesis de problema y solución mediante una toma de contacto inicial con el cliente que garantice el buen hacer del emprendimiento. Las fases del *Customer Development* son tres: creación, validación e implementación.

Este seminario, además, está compuesto por una parte práctica grupal donde se trabajarán los conceptos teóricos vistos en la sesión:

- Preparación del plan de investigación cliente
- Definición hipótesis de cliente
- Preparación de entrevistas
- *Role play* de validación de hipótesis

## **Taller CANVAS “Trabajo y discusión en grupo de las ideas de negocio”**

Durante la jornada, cada proyecto trabajará colectivamente con otros emprendedores afines y hará una breve presentación de su modelo de negocio ante los tutores y el resto de participantes.

Los emprendedores de anteriores ediciones consideran este taller como uno de los más productivos ya que se obtienen opiniones, críticas constructivas y consejos de otros emprendedores y tutores del Sprint que permiten acelerar el diseño y madurar el proyecto de empresa.

Para esta sesión se establecerán cuatro turnos (dos en horario de mañana y dos en horario de tarde) y los emprendedores deberán escoger según su disponibilidad.

**9 y 11 de julio en horario de tarde 17:00-19:30H**

**10 de julio en horario de mañana 10:00-13:00H**

**Taller “Herramientas de diseño para emprendedores” Ponente: [Stefanía Herrera](#), técnico del Área de Comunicación del Parque Científico de la UMH  
13 de JULIO | 17:00-20:00H**

En este taller los emprendedores conocerán y aprenderán a usar herramientas para presentar y difundir sus proyectos de manera profesional. El objetivo es que cada proyecto encuentre la mejor opción para dar a conocer su producto/servicio con herramientas gratuitas o de bajo coste. Entre otros, veremos programas para:

- Diseñar infografías
- Crear *newsletters*
- Crear páginas web

**Seminario “Cómo hacer presentaciones eficaces”  
16 de JULIO | 17:00- 20:00H | [Guillermo Sánchez](#), socio director del grupo BLU**

La sesión estará centrada en cómo presentar la idea de negocio o emprendimiento ante inversores en cuatro minutos. Durante el taller se especificará cómo se ha de preparar, cuáles son los contenidos que debe incluir y cómo se debe ensayar.

Las exposiciones son una primera oportunidad para vender la idea del proyecto en una presentación. Estar bien preparado para afrontar este momento con éxito es tan importante como la calidad de la idea: un proyecto no solo tiene que ser bueno sino también parecerlo. Los contenidos que se tratarán en la sesión serán:

- el manejo del estrés
- la actitud ante la presentación en público
- el contenido de la presentación ¿qué decir?
- el manejo de los argumentos y la persuasión
- el manejo del espacio, la voz y los gestos

### **Seminario "Diseño de material audiovisual para realizar una presentación impactante"**

**17 de JULIO | 17:00-20:30H | Javier Sancho, Begoña Galiana y Germán Sánchez, técnicos del Área de Emprendimiento del PCUMH**

Esta jornada es una continuación de la sesión de "Presentaciones eficaces". Cada emprendedor deberá elaborar su propia presentación de cara al día del jurado con el apoyo de los tutores con los que irán trabajando. Se trata de planificar, estructurar y diseñar una presentación para que sea lo más efectiva posible y de elaborar un pitch o una infografía profesional para informar, mostrar, explicar, convencer y vender.

### **Ensayos de presentaciones**

**23 y 24 de JULIO**

*Turnos de 20 minutos/proyecto (a solicitar hora concreta)*

Lunes 23 en horario de mañana y de tarde

Martes 24 en horario de mañana

En este ensayo previo a la presentación del jurado, los emprendedores expondrán su idea frente al conjunto de tutores y expertos en comunicación para recibir *feedback* de cara a mejorar su presentación (forma de comunicar, estructura, contenidos, etc.)

Se analizarán:

- El guion del discurso y la estructura de contenidos
- La forma de expresar ideas a través de imágenes
- La transmisión de conceptos muy concretos de manera gráfica
- La armonía en la identidad visual de la presentación

## **Asesoramiento y tutorías individuales**

Una vez que los emprendedores han asistido a los primeros seminarios y han realizado los primeros talleres, se les asigna un tutor experto en estrategia y modelo de negocio para orientarlos y asesorarlos sobre los pasos y acciones que debe seguir para analizar y focalizar su proyecto. Todo ello con el objetivo de encontrar un modelo de negocio potencialmente viable.

## **Jurado de la PRIMERA ETAPA del Sprint UMH 2018**

**26 de JULIO**

La dinámica del día de la presentación es:

- cuatro minutos por proyecto
- a puerta cerrada
- sin preguntas del jurado

El jurado dispondrá previamente al día de la presentación de una ficha descriptiva del proyecto.

El jurado estará compuesto por representantes institucionales de la UMH, de entidades de apoyo al emprendedor, así como por empresarios e inversores.

## **SEGUNDA ETAPA (SEPTIEMBRE 2018)**

### **Seminario "Marketing online"**

**4 de SEPTIEMBRE 2018 | 17:00-20:00H | [Javier Gosende](#), consultor y formador en Marketing en internet**

El marketing online se ha convertido en un canal efectivo para atraer clientes. Las empresas tienen una gran oportunidad de diferenciarse de su competencia haciendo un uso efectivo de las herramientas de marketing digital. En esta ponencia se analizará la receta para darle el mejor uso a las herramientas de marketing online aplicado a una pyme y las principales herramientas que suelen utilizarse.

Durante la sesión se verá:

- SEO: posicionamiento en buscadores
- SEM: anuncios promocionados
- Marketing de contenidos
- Redes sociales

**Taller “El plan de negocio y el plan de marketing”**  
**6 de SEPTIEMBRE 2018 | 17:00 - 20:00H. | [Begoña Galiana](#), técnico del Área de Emprendimiento del Parque Científico de la UMH**

En este taller se dará respuesta a cómo elaborar un plan de empresa práctico que permita ejecutar y evaluar la visión que se tiene del modelo de negocio. Se trabajará sobre los principales apartados y contenidos que debe tener un plan de empresa, adaptados al uso que se le vaya a dar. Todo ello dando un especial énfasis al plan de acción:

- marcar etapas, hitos y objetivos
- definir acciones en desarrollo, marketing, operaciones, etc.
- analizar y definir recursos necesarios y costes de cada fase

**Seminario “Finanzas para emprendedores”**  
**10 SEPTIEMBRE 2018 | 17:00-20:00H. | [Laura Cifuentes](#), técnico del Área Desarrollo Empresarial del Parque Científico de la UMH**

En este seminario se tratarán los aspectos y conceptos clave que todo emprendedor debe conocer para el análisis, la gestión y la planificación económica-financiera de un proyecto empresarial. La finalidad del seminario es conocer y comprender:

- Conceptos como: ingresos, gastos, cobros, pagos, costes, inversión, necesidad de financiación, etc.
- Los principales estados contables: estado de tesorería, cuenta de resultados, balance de situación, etc.

**Taller "Finanzas para emprendedores 2.0. Eco-Fin"**  
**11 SEPTIEMBRE 2018 / 17:00-20:00H | [Laura Cifuentes](#), técnico del Área Desarrollo Empresarial del Parque Científico de la UMH**

En este taller se actualizará y desarrollará con más detalle el análisis económico-financiero de cada proyecto (un aspecto clave en cualquier iniciativa empresarial), con la ayuda de los tutores del Sprint.

**Seminario “El gobierno de una sociedad mercantil”**  
**13 de SEPTIEMBRE 2018 | 17:00-19:00h. | [Joaquín Fernández](#), de Servicios Jurídicos del Parque Científico de la UMH**

Se tratarán los siguientes temas, y se responderá a las dudas de los emprendedores:

- Los estatutos de una sociedad
- Los órganos rectores de una sociedad (junta general y órgano de administración). Responsabilidades de asociadas
- Los diferentes roles de emprendedor dentro de la empresa

- Las relaciones entre los socios. Tipologías, relaciones y principales cláusulas en los pactos de socios

**Ensayo de presentaciones**  
**20 de SEPTIEMBRE 2018**

Turnos de 20 minutos/proyecto (a solicitar hora concreta)

Se realizarán los ensayos finales de las presentaciones de proyectos ante los tutores del Sprint, con el objeto de obtener el último *feedback* antes de la exposición ante el jurado.

**Jurado FINAL del Sprint UMH 2018**  
**27 de SEPTIEMBRE 2018 (Fecha por confirmar)**

La dinámica del día de la presentación es:

- Siete minutos por proyecto
- A puerta cerrada
- Con preguntas del jurado. (El jurado dispondrá previamente a la presentación de un copia del resumen ejecutivo y del plan de empresa)

El jurado estará compuesto por representantes institucionales de la UMH, de entidades de apoyo al emprendedor, así como por empresarios e inversores.