



PROGRAMA DE ESCALADO

SCALE UP

Interreg Europe

OBJETIVO DEL PROGRAMA

Orientación y apoyo a startups innovadoras y de alto crecimiento para su escalado a nivel de mejora de producto, plan de marketing, estructura financiera, mejora de propuesta de valor y planteamiento del pitch de inversión.



Dirigido a

10 startups innovadoras de la Región de Murcia, que tengan ya un producto mínimo viable (MVP) y que estén en fase de escalado.



Requisitos

- Empresas constituidas bajo la forma de sociedad limitada (mínimo 6 meses)
- Con su domicilio social y/o centro de trabajo en la Región de Murcia
- Que cuenten con el producto mínimo viable de un producto o servicio innovador



Criterios de selección

- Escalabilidad del modelo de negocio
- Producto o servicio fácilmente internacionalizable
- Perfil del equipo
- Análisis detallado de sus principales competidores
- Estado del MVP
- Disponer de un pitch comercial
- Haber facturado con algún cliente (demostrable) o haber llevado a cabo pruebas en el mercado (demostrable)



DURACIÓN Y ESTRUCTURA

El programa consta de:

- 6 semanas de formación práctica (24 h.)
- Mentorías de acompañamiento durante 4 meses. 8 sesiones de 1,5 horas (12 h.)

Convocatoria: **hasta el 15 de julio**

Fecha inicio programa: **2ª quincena septiembre**

Fechas Mentorías online: **Octubre/Diciembre**



METODOLOGÍA

- Kick off inicial de arranque presencial en Murcia.
- Talleres + Mentorías personalizadas online
- Enfoque de talleres formativos y eminentemente prácticos.
- En la parte teórica se cubren las siguientes áreas:
 - Ecosistema digital
 - Modelos de negocio/Metodologías
 - Marketing/Consumer
 - Finanzas/Pitch de inversión
 - Competencias personales y organizacionales
 - Tendencias globales y oportunidades de negocio



CONTENIDO DE LOS TALLERES

- 1) Panorama digital y ecosistema digital.** Sesión sobre quiénes son los principales players del ecosistema digital y cómo es el panorama actual del emprendimiento nacional/internacional. Modelo tradicional de negocio vs emprendimiento.
- 2) Modelos de negocio digitales.** Análisis de los principales modelos de negocio de grandes players: Amazon, Google, Meta, Netflix.
- 3) Startups Fundamentals.** Modelo Lean Startup, Business model Canvas, Ycombinator models, MVPs, herramientas de planificación.
- 4) Mindset Digital.** Se explican cómo son los perfiles laborales que trabajan en las startups, se explican los perfiles Knowmads + Soft Skills. Growthhacking.
- 5) Storytelling.** Aprenderemos a cómo construir narrativas para vender producto o pitch de inversión
- 6) Customer Journey.** Análisis del customer journey del usuario y el purchase funnel y qué herramientas usar en cada segmento.
- 7) Plan de marketing.** Cómo generar un plan de marketing efectivo en todos los canales. Venta online, apps, campañas de marketing, generación de leads, estrategia de contenidos. Growth Marketing.
- 8) Escalado financiero.** Cómo gestionar financieramente el escalado, desde las primeras rondas de inversión a series A. Cómo hacer la valoración preoney/postmoney. Exits.
- 9) Superconsumidor.** Evolución de los consumidores y sus hábitos, tendencias respecto a las formas de consumo. Formas de distribución y enfoque B2C
- 10) Customer Experience.** Metodología sobre cómo llevar a cabo un proyecto para reconfigurar una organización capaz de generar experiencias a sus clientes e incrementar la rentabilidad. Case studies de éxitos y fallos.
- 11) Visión de las marcas en el entorno personal.** Cómo impactar al consumidor. Targets y buyers persona. Foco en los walled gardens/entornos sociales, distribución de impactos. Branding de marca
- 12) Tendencias.** Tendencias globales sobre tecnología disruptoras y oportunidades de negocio. Metaverso, Blockchain, NFTs, Daos, AI, IOT, AR/VR/MR

