

INNVID Startup School Programa Formativo Convocatoria 2018

En el diseño de este programa hemos utilizado como marco de referencia la disciplina conocida como *Lean Startup*, una combinación de metodologías ágiles que alcanzó fama mundial en 2009, primero en el ámbito del emprendimiento innovador en Silicon Valley y, en los últimos años, en grandes empresas y organizaciones consolidadas de todo el mundo.

Una importante ventaja de *Lean Startup* que es simple, versátil y muy práctica. Es perfecta para iniciativas emprendedoras muy tempranas.

Contenidos metodológicos

La formación en los fundamentos del marco metodológico *Lean Startup* constituye la columna vertebral del programa educativo.

Proponemos un programa muy práctico, en el que la mayor parte del tiempo esté

dedicada a la aplicación de los conceptos e instrumentos facilitados por los instructores.

El tiempo dedicado a sesiones formales será relativamente pequeño (un día a la semana, en horario de tarde 16:00-19:30, durante 7 semanas), pero será complementado con la entrega de referencias cuidadosamente seleccionadas.

El enfoque pedagógico es el de “clase invertida”, por el cual los encuentros presenciales se dedican en gran medida a proporcionar feedback específico a los alumnos sobre el trabajo realizado en sus proyectos.

El programa acoge también intervenciones a cargo de expertos del sector centradas en aspectos específicos del ámbito del vino y sectores relacionados.

10 de Mayo | Semana 1 | Sesiones del marco metodológico (MM): HIPÓTESIS. ENTREVISTAS DE PROBLEMA.

En esta primera jornada los participantes serán introducidos en el marco metodológico de referencia: *Lean Startup*. Aprenderán a plantear sus hipótesis de negocio, especialmente las relativas a su segmento de cliente, la necesidad o problema que quieren abordar y la solución que plantean. Además serán introducidos en la práctica de las entrevistas de descubrimiento de cliente, un componente fundamental del método de trabajo.

Conferencia.- Alberto Acedo: El caso *Biome Makers*

17 de Mayo | Semana 2 | (MM) PROTOTIPADO. ENTREVISTAS DE SOLUCIÓN.

El emprendedor *Lean* comienza a prototipar pronto, con esquemas o dibujos, sobre papel, y continúa haciéndolo durante mucho tiempo, refinando sus creaciones, evolucionando su idea a partir de las conversaciones que mantiene con sus clientes y otros agentes del mercado.

En esta jornada habrá orientación práctica sobre el prototipado, con indicación de técnicas y herramientas de fácil uso y bajo coste al alcance de cualquiera.

Conferencia.- Carlos Villar, Bodegas Protos (pendiente de confirmar)

24 de mayo | Semana 3 | (MM) EXPERIMENTOS

Además de las entrevistas o la creación de prototipos, los emprendedores **Lean** aprenden mucho diseñando y ejecutando ingeniosos experimentos que les permiten aprender más y más rápido. Estos ‘experimentos’ sirven a menudo de gran ayuda en los primeros momentos de vida de la iniciativa. Hoy en día disponemos de muchas herramientas y técnicas de eficacia contrastada, como el *Concierge MVP* o el *Wizard of Oz*, por citar solo algunas. Los participantes aprenderán en esta jornada a utilizar estas y otras técnicas más avanzadas.

Conferencia.- Claudia Möller, Vinarius – Guardería de vinos

31 de mayo | Semana 4 | (MM) MODELO DE INGRESOS. CRECIMIENTO.

La definición del Modelo de Ingresos es una de las tareas más importantes de cualquier emprendedor. Si bien es cierto que algunos equipos tienen muy claro desde el principio cómo van a ganar dinero con su idea, es más frecuente que haya al menos algunas incertidumbres al respecto, aunque sólo sea sobre la fijación del precio, que es con seguridad una de las preguntas más difíciles de responder en cualquier negocio.

En esta jornada los participantes serán introducidos en el diseño del Modelo de Ingresos haciendo uso de conceptos y herramientas al alcance de cualquier emprendedor. Además, se hablará del cómo sentar las bases para un crecimiento rápido y rentable a través del diseño del modelo de negocio.

Conferencia.- Brais Iglesias: El caso Colleiteiros do Ribeiro / Bodega Val de Souto

7 de junio | Semana 5 | (MM) PRESENTACIONES

Un emprendedor está obligado a ser un buen comunicador. Debe ser el primer ‘comercial’ de su idea. Partiendo de esa base, el programa insiste desde la primera sesión en la práctica del “Pitch”, que es como se denomina en la jerga del emprendimiento a la presentación persuasiva de la idea de negocio.

Además del trabajo con el Pitch, los participantes aprenderán en esta jornada cómo realizar una presentación de mayor extensión de manera eficaz.

Conferencia.- Rubén Bugada, Miltrescientogramos

14 de junio | Semana 6 | (MM) BOOTSTRAPPING. ACELERADORAS. INVESTOR DISCOVERY.

El programa de pre-aceleración no estaría completo si no incluyese la preparación de los participantes de cara a optar a alguno de los programas de aceleración “*world class*” que existen en nuestro país y/o en el extranjero. En esta jornada ofreceremos a los participantes recomendaciones prácticas para optar con más probabilidades de éxito a este tipo de programas.

Conferencia.- Adrián Ferrero, Biome Makers

21 de junio | Semana 7 | GRADUATION DAY

Conferencia.- Marco Yllera (Pendiente de Confirmación)