

SEGUNDA CONVOCATORIA INTERNA DE INCUBACIÓN Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

Anexo 7.

PROGRAMA PARA SCIENCEPRENEURS (EMPRENEDORES CIENTIFICOS) - INCUBACIÓN DE INICIATIVAS DE I+D+i

2024-II

1. ETAPA DE SELECCIÓN

- Entrevistas de evaluación y revisión de los Presupuestos de las propuestas para el alistamiento de inversión y validación del producto y/o servicio de cada emprendimiento
- Diseño y construcción de la Hoja de Ruta por cada emprendimiento seleccionado, se establecerá una línea base de indicadores a través de una herramienta diagnóstica 360.
- Evento de KICKOFF dirigido a los proyectos de emprendimiento beneficiarios para el proceso de acompañamiento. Este evento tiene como objetivo hacer la apertura oficial y la inducción metodológica a los emprendedores.
- Diagnóstico de los Veinte (20) emprendimientos seleccionados en la convocatoria, que permita identificar sus necesidades y oportunidades de mejora, con el fin de estructurar una hoja de ruta para la aceleración y el fortalecimiento empresarial.
- Hojas de Rutas según los emprendimientos seleccionados.

2. ETAPA DE “FORTALECIMIENTO”

Línea de Gestión de la Innovación

- Desarrollar un análisis competitivo detallado y mapeo del panorama de cada emprendimiento.
- Acompañamiento en la revisión técnica especializado durante la fase de prototipado.
- 1 matriz situacional sobre la competitividad de cada beneficiario.
- Evaluación del modelo de prototipado de cada beneficiario de la Convocatoria

Línea de Alistamiento Financiero

- Asesoría para el análisis de factibilidad del modelo de negocio, proyección financiera, estudios de precios, facturación y registro de ventas.
- Entrega a cada beneficiario de una (01) Herramienta en Excel para la Gestión de Flujo de Caja.
- Informe de proyecciones financieros para el modelo de negocio.

Línea de Estrategia de Marketing Digital

- Asesoría para la evaluación de medios de marketing físico y/o digital.
- Asesoría para el desarrollo de estrategias de comercialización e imagen empresarial (logos, diseños, anuncios, publicidad).

- Asesoría en la implementación o mejora de herramientas como WhatsApp Business, Google Mi Negocio.
- Capacitación en el manejo empresarial de plataformas de redes sociales.
- Plan de marketing para el posicionamiento de marca /crecimiento comercial de los emprendedores asociados al programa

Línea de Gestión Comercial

- Realizar el análisis competitivo e identificación de segmentos de mercado objetivo de los modelos de negocio seleccionados.
- Asesoría en el desarrollo de perfiles de cliente ideal y Buyer personas.
- Asesoría y realizar seguimiento del proceso de obtención de feedback de clientes potenciales y usuarios.
- Plan comercial detallado, incluyendo objetivos de ventas, presupuestos y métricas clave de rendimiento (KPIs) de los emprendedores seleccionados.

Línea de Gestión Legal y Formalización

- Sesiones de asesorías sobre registro y protección de marca bajo parámetros de la Superintendencia de Industria y Comercio
- Sesiones de asesoría para la revisión y diagnóstico estatutario de la sociedad y documento protocolario de Cámara de Comercio
- 1 documento estatutario valido por emprendedor en esta fase.

3. ETAPA DE “ALISTAMIENTO PARA LA INVERSIÓN Y VALIDACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO”

- Se realizará evaluación del cumplimiento de compromisos de la etapa de FORTALECIMIENTO por parte de los emprendedores seleccionados
- Concurso pitch para la selección de los 10 emprendedores que serán beneficiarios del proceso de ALISTAMIENTO PARA INVERSIÓN Y VALIDACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO.
- Revisión de los documentos de Presupuestos de las propuestas para el alistamiento de inversión y validación del producto y/o servicio de cada emprendimiento seleccionado.
- Asesoría para el alistamiento acorde a los presupuestos de los diez (10) emprendedores seleccionados.
- Asesoría y seguimiento de las validaciones de los productos y/o servicio de cada modelo de negocio beneficiario en la etapa de ALISTAMIENTO PARA LA INVERSIÓN Y VALIDACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO.
- Asesorar y desarrollar un Plan de crecimiento de corto plazo por cada modelo de negocio de los 10 emprendedores beneficiarios de la inversión.

Evento de cierre y Networking para la generación de conexiones estratégicas acorde a las líneas económicas de los modelos de negocio de los de los emprendedores beneficiarios.