

Itinerario y cronograma DIGITECH ScaleUp

El programa DIGITECH ScaleUp se desarrollará desde el 13 de septiembre hasta el 16 de diciembre con talleres de trabajo semanales presenciales en las instalaciones de CEIN-Noáin en horario de 9:00 a 15:00.

Adicionalmente las empresas que participen en el módulo completo podrán optar a tutorías individualizadas con los ponentes.

PROGRAMA DIGITECH SCALEUP	
16-sep	Crecimiento digital. Growth Equation
23-sep	Marketing Estratégico para startups digitales
30-sep	Crecimiento digital. Growth Equation
07-oct	Marketing Digital para startups digitales
14-oct	Modelo comercial, internacionalización y partnerships
21-oct	Liderazgo y gestión de equipos
28-oct	Modelo comercial, internacionalización y partnerships
04-nov	Legal: Procesos de expansión de negocio con partners
09-nov	Cómo atraer y retener talento en una startups digitales
18-nov	Legal: Procesos de inversión y desinversión
25-nov	Cómo hacer un pitch para inversores
16-dic	Cómo hacer un pitch para inversores

Módulo 0: PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA (13 de septiembre, 9 a 10:30h)

Sesión de presentación del programa y startups participantes.

Módulo 1: ESTRATEGIA PARA EL CRECIMIENTO DE TU STARTUP DIGITAL

1. Crecimiento Digital: Growth Equation (16 y 30 septiembre, 9 a 15h)

Principales estrategias de crecimiento de los modelos de negocio digitales para desarrollar planes de crecimiento.

Conocer los modelos de crecimiento digitales para aprender a identificar oportunidades, priorizar esfuerzos y definir objetivos.

Optimización y seguimiento de los Funnels Digitales (retención, engagement, acquisition).

Principales métricas de los modelos de negocios digitales y cómo calcularlas.

2. Modelo Comercial, Internacionalización y Partnership (14 y 28 octubre, 9 a 15h)

Cómo estructurar un modelo comercial con éxito en la fase de crecimiento de la startup.

Etapas y herramientas para desarrollar un modelo comercial con éxito:

1. Etapa de crecimiento

2. Etapa de internacionalización
3. Partnerships

3. ¿Cómo hacer un Pitch para inversores? (25 noviembre y 16 diciembre, 9 a 15h)

Cómo conseguir atraer inversores y financiación.

Cómo preparar un buen pitch: Principales secciones.

Cómo piensa un inversor.

Cómo defender un pitch delante de un inversor.

Ponente: [Aleix Valls](#)

CEO y Co-fundador de la consultora Liquid y senior advisor para negocios digitales y transformación digital para compañías como Zurich, Colonial, Roca & Junyent, World Economic Forum, y ocupó el cargo de director general de la Mobile World Capital Barcelona (MWCB) durante dos años.

Módulo 2: MARKETING ESTRATÉGICO Y DIGITAL.

1. Construcción del Plan de Marketing Estratégico de la Startup digital (23 septiembre, 9 a 15h)

Análisis del entorno estratégico de la startup.

USP y STP.

Matriz de transformación digital para el posicionamiento estratégico.

- Ahorro de costes
- Optimización del servicio al cliente
- Mejorar toma de decisión

Optimización tecnológica del producto/servicio.

- PaaS
- Big Data
- IoT
- Robótica
- Inteligencia artificial
- Blockchain
- Ciberseguridad

Gestión de precio.

Gestión de canales.

- Propios
- Plataformas de terceros

Identificación de mercados internacionales.

Desarrollo de experiencias diferenciales para clientes.

- Modelo Solomo
- Service Design Thinking

Análisis de rentabilidad comercial prevista.

2. Construcción del Plan de Marketing Digital de la Startup digital (7 octubre, 9 a 15h)

Análisis del medio digital de la empresa.

SEM/SEO.

Digital content marketing.

Social Media Marketing Plan.

Plan de influenciadores (Macro y Micro).

Mobile marketing plan (APPS, NFC, QR, AR, VR, Beacons, Wifi Tracking).

E-commerce CRO (Tienda propia VS. Marketplaces).

Big data marketing e inteligencia artificial: Datos (Des)estructurados, redes neuronales, etc.

Google Analytics y Digital KPIS.

Ponente: [Manuel Alonso Coto](#)

Consultor, profesor y directivo en Marketing Estratégico y Transformación Digital. Ha ayudado en los últimos 20 años a centenares de empresas y miles de emprendedores a desarrollar los planes digitales de sus compañías. Es autor de numerosos libros en importantes editoriales como Pearson, Arista, Wolters Kluwer o Planeta: Marketing Directo 2.0, El Plan de Marketing Digital, Digital Self Branding, Internacionalización sobre Canales Digitales, La Empresa Colaborativa entre otros.

Módulo 3: ASPECTOS LEGALES CLAVE PARA EL CRECIMIENTO DE UNA STARTUP DIGITAL

1. Procesos de expansión de negocio con partners: fórmulas contractuales y corporativas (4 noviembre, 9 a 13h)

Alianzas estratégicas con partners con los que exista una sinergia de negocio.

Joint venture corporativa y contenidos Pacto de Socios

Expansión internacional: oficina de representación, sucursal o filial propia.

Colaboraciones comerciales contractuales con *partners* con los que exista una sinergia de negocio.

Contratos relativos a la expansión de negocio: contrato de agencia, contrato de distribución; contrato de franquicia y contrato de joint venture.

2.- Procesos de inversión y desinversión (on line, 18 noviembre, 9 a 11h)

Negociación y ejecución de rondas de financiación de inversores financieros y capital riesgo.

Acuerdo de confidencialidad, carta de intenciones, due diligence, estructuración de la inversión, contrato de inversión y régimen de manifestaciones y garantías.

Negociación y ejecución de operaciones de venta y transmisión de la participación en el capital social de startups digitales: de un porcentaje determinado del inversor o venta total o de un porcentaje mayoritario.

Asunción de contingencias por parte de la startup digital.

Ponente: [Judith Saladrigas](#)

Socia de DWF-RCD, de uno de los principales bufetes de abogados especializados en Innovación y Emprendimiento, con extensa experiencia prestando asesoramiento jurídico-estratégico y formación especializada a los principales actores, públicos y privados, del ecosistema de innovación y emprendimiento.

Módulo 4: GESTIÓN Y RETENCIÓN DE PERSONAS EN STARTUPS DIGITALES

1. Liderazgo y gestión de equipos (21 octubre, 9 a 15h)

Auto-descubrimiento: Para saber cuáles son mis competencias, mis fortalezas y debilidades.

Desarrollo de habilidades mejorar la gestión de equipos.

- Comunicación: Dar/recibir feedback; Transparencia; Asertividad; Discrepar con amabilidad,...

- Delegar de manera eficiente
- Herramientas de Gestión: Fijar objetivos eficientemente; gestión de reuniones, 1:1s, All Hands, etc...

2. ¿Cómo atraer y retener talento en una startup digital? (9 noviembre, 9 a 15h)

Cultura & valores: motor de atracción y retención de talento.

Puntos clave y procesos de atracción y selección del talento

Desarrollo profesional para compromiso, implicación y motivación → Retención

Mecanismos de compensación, más allá de lo económico.

¿Qué líder debo ser para atraer el mejor talento, motivarlo y retenerlo?

Ponentes:

[Gina Vidal](#)

Emprendedora con más de 15 años de experiencia en gestión y dirección de Startups y empresas de alto crecimiento. Consultora y coach sistémica acompañando a emprendedores y a sus equipos a liderar de manera más consciente y sostenible.

[David Valls](#)

Consultor experto en liderazgo sistémico y facilitador de la transformación en las organizaciones. Ingeniero que hace que los equipos alcancen su máximo potencial.