

BASES PROGRAMA DIGITECH SaaS 2025

1. Resumen Bases Programa Digitech SaaS 2025

Objetivo: El Programa DIGITECH SaaS 2025 tiene como finalidad apoyar a startups con modelos de negocio basados en Software como Servicio (SaaS) en Navarra.

El programa proporciona formación especializada, asesoramiento personalizado y oportunidades de conexión con el ecosistema emprendedor para acelerar su crecimiento y facilitar la comercialización de sus productos.

Metodología: Formación intensiva y práctica centrada en los modelos de negocio SaaS, complementada con mentoría individualizada y talleres interactivos.

Itinerario: El programa, con una duración de 3 meses (de marzo a junio de 2025), combina talleres presenciales, sesiones online y tutorías personalizadas. El enfoque está en el diseño y validación de estrategias de crecimiento y comercialización.

Requisitos:

- Participación activa en las sesiones presenciales y online.
- Dedicación de unas 10 horas semanales al programa.
- Residencia o intención de establecerse en Navarra.
- Tener un producto mínimo viable SaaS en disposición de comercializar.

Selección: Se seleccionarán hasta 10 proyectos innovadores, evaluados por su viabilidad, potencial de mercado y la capacidad del equipo.

Fechas clave:

- **Convocatoria:** 27 febrero a 17 de marzo de 2025.
- **Selección:** 17 – 21 de marzo de 2025.
- **Inicio del programa:** 26 de marzo de 2025.
- **Fin del programa:** junio 2025.

Compromiso: La participación implica la aceptación de estas bases y el compromiso de los participantes para desarrollar activamente su proyecto con el apoyo de CEIN.

2. Objetivos de la convocatoria

El Programa DIGITECH SaaS 2025 está diseñado para fortalecer el ecosistema de startups en Navarra al proporcionar a los emprendedores digitales herramientas, formación y asesoramiento que les permitan:

- Diseñar, validar y escalar soluciones tecnológicas con modelos de negocio SaaS sostenibles.
- Acelerar la comercialización de productos y servicios innovadores.
- Crear una comunidad emprendedora que fomente la colaboración y el aprendizaje mutuo.
- Potenciar la generación de empleo de calidad y el desarrollo tecnológico en la región.

Este programa también busca contribuir a la transformación digital de Navarra, identificando oportunidades de negocio y promoviendo la competitividad en sectores estratégicos.

3. Enfoque metodológico

A través de CEIN, y en colaboración con profesionales referentes del ámbito digital, se ofrecerá formación especializada en modelos de negocio SaaS (Software as a Service).

Esta formación se focalizará en el crecimiento de proyectos SaaS existentes. Desarrollará el talento emprendedor para facilitar el camino a los proyectos innovadores tecnológico-digitales que tengan como objetivo crear y crecer startups innovadoras en Navarra.

Para ello, el programa DIGITECH SaaS:

- Prestará servicio y apoyo a las iniciativas de emprendimiento tecnológico-digital SaaS con la intención de convertirse en empresas viables y escalables en Navarra.
- Identificará nuevas oportunidades de negocio e iniciativas colaborativas que aumentan la competitividad de las empresas y agentes en los sectores de demanda de tecnología.
- Continuará su labor de apoyo al Ecosistema de emprendimiento Digital, con el objetivo de atraer nuevos proyectos, exponer casuísticas y retos reales de startups digitales, así como colaborar en el desarrollo de los proyectos participantes en el proceso formación.

- Colaborará con los proyectos de aceleración de las comunidades participantes en el proyecto RETECH TechFabLab

Por todo ello, la acción del programa DIGITECH SaaS es ofrecer a las personas emprendedoras la oportunidad para vehicular su modelo de negocio innovador, digital y tecnológico de manera efectiva, poniendo el foco en el crecimiento comercial del proyecto.

4. Itinerario mentorizado

Las personas participantes formarán parte de un grupo de personas emprendedoras que durante 3 meses contarán con el acompañamiento del personal especializado en modelos de negocios digitales de CEIN.

A través de sesiones semanales que combinan talleres presenciales, sesiones de trabajo online y tutorías se proporcionará a los y las participantes formación especializada en el crecimiento de startups con modelo de negocio SaaS.

En el aspecto formativo, se abordarán las nociones necesarias de gestión empresarial, selección del tipo de emprendimiento acorde a su momento, capacidad y oportunidad, la definición de un modelo de negocio sostenible y la definición y ejecución de plan comercial.

Además, a lo largo todo el proceso, las emprendedoras y emprendedores participantes contarán con tutorización individualizada acompañada de asesoramiento personalizado por parte de profesionales en activo y con experiencia de mercado SaaS.

5. Contenido y cronograma

El programa está diseñado para apoyar a los emprendedores en los aspectos más críticos para el desarrollo y la comercialización de sus soluciones SaaS. A través de sesiones presenciales, se abordarán los siguientes aspectos clave:

Fundamentos del Modelo de Negocio SaaS

Exploración de los pilares de un modelo de negocio SaaS exitoso, incluyendo las métricas clave

como ingresos recurrentes mensuales (MRR), costo de adquisición de clientes (CAC), valor de vida del cliente (LTV) o churn. También se revisará cómo estructurar un modelo escalable y sostenible que pueda adaptarse al crecimiento de la startup.

Conocimiento del Cliente y Propuesta de Valor

Identificación del cliente ideal (ICP) y a comprensión en profundidad sus problemas y necesidades. Este bloque se enfocará en diseñar y perfeccionar una propuesta de valor que conecte directamente con las expectativas y desafíos de los clientes, aumentando las posibilidades de adopción de la solución.

Estrategias de Adquisición de Clientes

Se analizarán las mejores estrategias para atraer clientes en etapas tempranas, desde tácticas inbound como marketing de contenido y SEO, hasta estrategias outbound como email marketing y llamadas en frío. Se priorizarán los canales más efectivos según el tipo de producto y mercado objetivo, con un enfoque en la optimización de recursos.

Ventas y Pitching para SaaS

La capacidad de presentar y vender la solución de manera convincente es esencial. Este bloque se centrará en técnicas de ventas consultivas adaptadas al entorno SaaS, incluyendo cómo manejar objeciones, cerrar acuerdos y estructurar pitches efectivos para clientes.

Retención y Crecimiento del Cliente

La retención es un motor clave para el crecimiento de las startups SaaS. Los emprendedores aprenderán estrategias para mejorar la experiencia del cliente, fomentar la lealtad y aprovechar oportunidades de upselling y cross-selling. También se revisarán tácticas para reducir el churn y aumentar el valor de cada cliente.

Modelos de Ingresos y Pricing

Se explorarán las estrategias de pricing más adecuadas para productos SaaS en fase inicial, así como los fundamentos de la monetización y las mejores prácticas para establecer precios competitivos y alineados con el valor percibido. Este bloque también incluirá una introducción a la gestión financiera básica en startups.

Herramientas y Operaciones para la Escalabilidad

La implementación de herramientas eficientes puede marcar una gran diferencia en las operaciones de una startup. Este bloque cubrirá las principales soluciones SaaS para CRM, análisis de datos, automatización y gestión de procesos, ayudando a las startups a optimizar su tiempo y recursos mientras escalan sus operaciones.

Planificación y Proyección Futura

Finalmente, los emprendedores serán guiados para trazar un camino claro después del programa, definiendo objetivos concretos y estrategias para mantener el crecimiento. Este bloque permitirá consolidar los aprendizajes y prepararse para las siguientes etapas del desarrollo empresarial.

Este contenido abarca las áreas esenciales para que las startups SaaS puedan crecer de manera efectiva y sostenible, con un enfoque práctico y adaptado a las necesidades de los proyectos en etapas iniciales.

Fechas Relevantes (sujetas a cambios según evolución del programa):

- **Convocatoria:** 27 febrero a 17 de marzo de 2025.
- **Selección:** 17 – 21 de marzo de 2025.
- **Inicio del programa:** 26 de marzo de 2025.
- **Fin del programa:** junio 2025.

6. Requisitos para la participación

Las personas participantes en el programa DIGITECH SaaS se comprometen a:

- Participar en formato online y presencial durante toda la duración del programa.
- Asistir a las sesiones y tutorías. Participar semanalmente en una sesión presencial, complementada con tutorías online personalizadas.
- Dedicar, al menos, unas 10h semanales al programa
- Residir en Navarra o intención de establecerse en Navarra
- Tener un producto mínimo viable SaaS en disposición de comercializar.

7. Valoración y selección de proyectos finalistas

CEIN lanzará el programa de DIGITECH SaaS y las personas interesadas en formar parte del proceso selección de proyectos digitales podrán enviar su candidatura hasta **el 17 de marzo**.

Para hacerlo, deberán completar el formulario que se publicará en la web <https://digitech.cein.es>, que será a su vez promocionado en las redes sociales de CEIN, así como en los eventos y comunicaciones internas de CEIN y de entidades asociadas y colaboradores.

A través de dicho formulario, las personas candidatas deberán defender el interés del modelo de negocio presentado, su capacidad de innovación e integración en el ecosistema digital, así como el compromiso e idoneidad del equipo promotor.

Con toda la información recibida y la que el equipo de CEIN considere necesario recabar, se procederá a la selección de hasta un máximo de 10 candidaturas. Para ello, el equipo técnico de CEIN valorará:

- La capacidad de innovación que aporta la propuesta en el marco de las tecnologías y modelos de negocios digitales.
- La madurez y viabilidad del negocio visualizado, entendiéndolo como viable un modelo que pueda constituirse con agilidad y crecer de manera sostenible.
- La capacidad del equipo, tanto en los aspectos técnicos como en el liderazgo de proyecto y competencias humanas necesarias para emprender.
- La capacidad de experimentación continua y de construcción en público del proyecto.

Una vez valoradas las candidaturas, se comunicará personalmente y a través de la página web de CEIN el resultado a las candidaturas definitivas, que firmarán un acuerdo con CEIN donde acordarán cumplir el desarrollo del itinerario previsto.

Ambas partes se comprometerán a seguir con dedicación los pasos previstos, haciendo el máximo esfuerzo para contrastar su idea de modelo de negocio innovador con el objetivo principal de crear nuevas empresas digitales o, cuando menos, llegar a la definición de un modelo de negocio viable innovador digital que pueda ser implementado cuando las circunstancias lo permitan.

8. Comunicación proyectos seleccionados

Los nombres de los proyectos seleccionados se publicarán en www.cein.es y cualquier medio de comunicación adicional que CEIN considere oportuno.

9. Protección de datos de carácter personal

Las y los participantes en la presente convocatoria aceptan y dan su consentimiento para que los datos personales que aportan en la misma, mediante la cumplimentación de la solicitud de participación, sean tratados con la finalidad de gestionar su participación en la convocatoria, de acuerdo con la normativa vigente de protección de datos de carácter personal (Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos). CEIN queda autorizado a utilizar tales datos para el envío por correo postal o electrónico u otra forma de comunicación electrónica, de información actualizada de carácter comercial en relación con productos, servicios, actividades y eventos que pueda organizar.

Asimismo, queda autorizada a utilizar y publicar los datos de los seleccionados con el fin de ser difundidos en su página web u otros medios de información.

10. Aceptación de las Bases

La participación en el presente programa supone la aceptación de estas bases publicadas en www.cein.es. Los proyectos seleccionados se comprometen a cumplir con las normas de utilización de los espacios de CEIN y de su Vivero de Innovación, a fin de favorecer la convivencia con el resto de personas emprendedoras, personal y actuaciones relacionadas con el programa.

CEIN se reserva el derecho de modificar o ampliar las presentes bases en cualquier momento, así como las sesiones previstas inicialmente en el programa DIGITECH SaaS. Los cambios serán publicados debidamente en la página de CEIN y por lo demás canales comunicativos previstos por el programa.

Para cualquier duda o aclaración se podrá contactar con el equipo responsable de a través de administracion@cein.es o el teléfono 848 426000.