

Programa Digitech Software 2025

 **CEINDIGITECH**



Qin

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El Programa DIGITECH Software 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 facilitar la comercialización de sus productos, con un plan de go-to-market adecuado, y preparar la compañía para acelerar su crecimiento.

Metodología:

Combina 12 sesiones presenciales teórico-prácticas de 3 horas cada una impartidas por distintos expertos y algunas charlas inspiracionales de un emprendedor de prestigio que contará su historia y atenderá a preguntas. Estas sesiones tendrán carácter semanal.

Adicionalmente, los participantes contarán con 6 sesiones de mentorización individual en remoto de una hora de duración cada una, para aplicar de forma guiada los aprendizajes de las sesiones presenciales. Las mentorías se realizarán de forma bi-semanal.

Itinerario:

El programa tiene una duración de 3 meses (de marzo a junio de 2025), y combina talleres presenciales, charlas inspiracionales de emprendedores, y tutorías online personalizadas. El enfoque está en el diseño y validación de estrategias de crecimiento y comercialización para empresas SaaS.

Mentorización personalizada

El bootcamp incluye seis sesiones de mentorización personalizada online para cada startup participante, de 60 minutos de duración cada una.

Antes del inicio del programa, se analizará cada proyecto participante y le asignará el mentor o mentora de negocio más adecuado acorde a sus necesidades, el sector en el que opera y la etapa en la que se encuentra.

FICHA TÉCNICA

Tipo de programa: Formación 3 meses

Formato: presencial, con mentorías individuales en remoto.

Duración: 12 semanas.

Clases: 48 horas.

Mentorización en vivo (online): 6 horas por startup.

Horario lectivo: Miércoles de 10:00 a 14:00.

Horario mentorización: en función de agenda de cada startup con su mentor, pero en principio un jueves cada dos semanas.

Fecha de inicio: 26 de marzo de 2025.

Fecha fin: junio de 2025.

Perfil del alumno: Equipos fundadores de startups de software con un proyecto ya en marcha y listos para generar ventas y crecer.

PROFESORES DE ESTE PROGRAMA



Director: Miguel A. Díez Ferreira



Fundador y CEO Startups Institute. Emprendedor en serie (Terra, Ya.com, RedKaraoke, ISDI, Patio Campus...). Formando emprendedores desde hace 25 años.



Carlos Murillo



Co-founder en Spinoff, una consultora enfocada en la escalabilidad de las startups, donde aplica su conocimiento, visión estratégica y creativa acompañando a emprendedurías en crecimiento que buscan romper las estructuras clásicas.



Ricardo Tayar



Fundador y CEO de Flat 101, consejero en Indra, y Consejo Académico de Sí, ha sido fundador, inversor o socio en +20 compañías del sector tech. Reconocido experto en CRO y en escalabilidad de empresas. .



Luisa Morales



Founder y CEO de Notsobasic, Luisa es una emprendedora, facilitadora, mentora y educadora destacada en el ámbito del marketing digital y la innovación..



Daniel Rubio Gil



Daniel es emprendedor desde hace 20 años, ha creado 5 startups con éxito en el ámbito de nuevas tecnologías (AR/VR/IA) aplicadas a casos de uso de negocio B2B para múltiples corporates y segmentos de mercado. Experto en ventas B2B.

Nota: los profesores podrían cambiar debido a problemas de agenda o falta de disponibilidad, y serían sustituidos por otros profesores con el mismo nivel de conocimiento.

PROFESORES DE ESTE PROGRAMA



Tabita Luis



+10 años de experiencia en la asesoría a líderes empresariales sobre estrategias de talento y en la construcción y dirección de equipos de talento y cultura en corporaciones multinacionales, startups y scale-ups en América Latina, EEUU y Europa.



Javier Jiménez Marco



Ex Director General de Lanzadera y ex CFO de Mercadona. Emprendedor, +30 años de carrera profesional en puestos C-Level, ha mentorizado a miles de startups.



Lara Viada



Partner en CREAS (fondo de inversión en impacto). Emprendedora e inversora. Más de 10 años de experiencia en venture capital. Consejera Académica de Startups Institute.



Carlos Ortiz de Lucas



Head of Business Operations en Star Robotics, fundó en 2016 y dirigió la cadena de "poké" pionera en España durante 6 años, Aloha Poké, que cuenta a día de hoy con más de 35 establecimientos, un ARR de 13M€, y más de 250 empleados.



Alex Dantart



Uno de los emprendedores más reconocidos de España, Co-Founder /CIO /CTO de varias empresas, productor e inversor de startups (50+) con exits por valor de >150M.

Nota: los profesores podrían cambiar debido a problemas de agenda o falta de disponibilidad, y serían sustituidos por otros profesores con el mismo nivel de conocimiento.

MENTORES DE ESTE PROGRAMA



Paco Hidalgo Lozano



CFO Startups Institute. Emprendedor con 5 startups fundadas. +20 años en planificación estratégica y financiera. Director de Mentores en Startups Institute.



María Luke



Cofundadora y CEO de Uelz (Fintech B2B SaaS), ex futbolista profesional y emprendedora 3X. Lista Forbes de 100 personas más creativas de 2024, mejor emprendedora early stage 2024 por Women Startup Awards, y ganadora de South Summit en 2023.



Luisa Morales



Founder y CEO de Notsobasic, Luisa es una emprendedora, facilitadora, mentora y educadora destacada en el ámbito del marketing digital y la innovación.



Lula de León



Fundadora y CEO en Leemons (EdTech B2B SaaS), una de las diseñadoras de experiencia de usuario más reconocidas en España con más de 20 años de experiencia.

*Mentores a modo de ejemplo. Los mentores del programa se definirán en función del perfil de las empresas participantes.
Todos los mentores son emprendedores.*

PROGRAMA

Módulo 0. Fundamentos SaaS	Introducción al SaaS Miguel A. Díez Ferreira
Módulo 1. Marketing	Marketing estratégico: branding, arquetipos de clientes. Carlos Murillo
	Growth (marketing de crecimiento) Ricardo Tayar
	El funnel. Analítica y datos. Medición y atribución. Luisa Morales
Módulo 2. Ventas	Pitch de Ventas y procesos de venta escalables Daniel Rubio Gil
	Construcción y gestión de equipos comerciales Tábita Luis
Módulo 3. Finanzas y Fundraising	Finanzas para CEOs Javier Jiménez Marco
	Fundraising y preparación para el exit Lara Viada
Módulo 4. Escalabilidad	Operaciones: procesos para escalar con eficiencia Carlos Ortiz de Lucas
	Tecnología para crecer rápido controlando costes Alex Dantart
	Internacionalización Miguel A. Díez Ferreira
	Gestión de talento Tábita Luis