



Programa de Preaceleración Innovando Startups

Módulo	FECHA	FECHA	Desarrollo del contenido
Módulo 1 Orientación	lunes, junio 18, 2018	Inicio y presentación del programa	¿Qué es innovando Py? Breve explicación de la SENATICs el proyecto Innovando Py, los objetivos del mismo.
			Presentación de SENATICs
			En que consiste el programa de aceleración: plazos y cronograma, qué contenidos se van a tratar, qué se espera de los participantes. Bases
			Expectativas de los/as participantes. Reflexiones y dinámica para que los participantes platen sus expectativas, dudas, cuestiones, etc.
		Presentación de los equipos	Todos/as los/as participantes deberán realizar un pitch de 1 minuto presentando cada startup finalista.
		Características del emprendedor	La importancia de la actitud emprendedora, y características del emprendedor. (CEP)
Módulo 2: Lean Canvas	jueves, junio 21, 2018	Negocios Tradicionales vs. Escalables	Diferencias entre los negocios tradicionales versus los de internet, que son escalables. Utilidad del modelo Lean en este contexto.
		Lean Canvas	El Canvas y sus diferentes elementos
		Ejemplos de Lean Canvas	Startups conocidas y sus ejemplos plasmados en un Lean Canvas
		Tu Startup en el Lean	Creando el Lean de tu Startup

<http://startup.innovando.gov.py>

{#innovandopy}



Módulo 3: Innovación Creativa	lunes, junio 25, 2018	Incluir los conceptos de innovación creativa a las startups	Concepto de innovación creativa
			Identificar la innovación creativa en su producto y/o servicio
Módulo 4: Problema y Cliente	jueves, junio 28, 2018	Personas	Hacer Diagrama de Persona (sugerencia: mapa de empatía)
		Encuestas	Diseño de Encuesta para Validación de Cliente
		Entrevistas	Entrevistas Empáticas (Design Thinking)
Módulo 5: Pivotar o Seguir: Competencia, Propuesta de Valor y Ventaja Competitiva	lunes, julio 2, 2018	Pivot	Revisión de Entrevistas y Encuestas. La decisión: ¿pivotar o seguir?
		Competencia	¿Quién es tu competencia/alternativa y como te ubicas en la jungla?
		Propuesta de Valor y Ventaja Competitiva	¿Qué diferencial tiene tu solución?
Módulo 6: Costos y Fuentes de Ingreso (Análisis Financiero)	jueves, julio 5, 2018	Market Size	Mercado Total / Segmentado / Obtenible
		Modelo de Negocios.	Costos de Adquisición. Pricing. Costos fijos.



Módulo 7: Plan orientado a inversionistas	lunes, julio 9, 2018	Plan de negocios, Plan Financiero.	Plan financiero de negocio
			Plan de negocios para inversionistas
			Métricas orientado a inversionistas
			Flujo de Caja
			Captar interés del inversionista
Módulo 8: Métricas, Diseño UX	jueves, julio 12, 2018	Métricas	Indicadores y métricas claves del funcionamiento de la aplicación (económicas y de uso)
			Herramientas de medición de indicadores
		Diseño UX	Diseño de user experience
			Ejemplos de buenas experiencias de usuarios, la importancia del usuario y de la retroalimentación.
Módulo 9: Producto Mínimo Viable	lunes, julio 16, 2018	Revisión de MVP	Revisar el PMV propuesto, ya desde el enfoque de la aplicación. El PMV tiene que bajar lo identificado en el diseño y validación con usuarios y clientes y que se plasme en el diseño de la App.
		Flujo de app	La experiencia de la app, prototipo
		Wireframing, Sketching, Prototyping	Herramientas de definición de PMV de aplicaciones tecnológicas
		Validación de MVP	Validación del PMV de la aplicación diseñada con potenciales usuarios



Módulo 10: Manejo de la Plataforma tecnológica	jueves, julio 19, 2018	Resumen de la aplicación	Definición de la aplicación prevista
			Ejemplos de plataformas tecnológicas nacionales e internacionales
		Política de accesos	Cuestiones legales y tecnológicas de accesos
		Front end: estructura de contenidos, actualización de los contenidos	Front end: estructura de contenidos, actualización de los contenidos
		Back end: política de usuarios y acceso al sistema	Back end: política de usuarios y acceso al sistema
		Herramientas de publicación, moderación y administración del site	Herramientas de publicación, moderación y administración del site
			Cuestiones legales y de mercado a considerar
Módulo 11 E-commerce / Marketing	lunes, julio 23, 2018	Bancard	Pasarelas de Pago
		Redes Sociales y Adquisición de Usuarios	Redes Sociales: Presencia de marca, Efectividad de las promociones
			Adquisición de usuarios: revisión de estrategias, pro y contra de cada uno, cómo dimensionar cuántos usuarios van a tener
Módulo 12: Desarrollo de marca	jueves, julio 26, 2018	Marca	Cómo crear una marca
		Logotipo	Qué debemos tener en cuenta al crear
Módulo 13: Asuntos Legales	lunes, julio 30, 2018	Contenidos legales	Constitución legal
			Asesoramiento legal del proceso de constitución legal de la empresa: diferencias entre personerías jurídicas, procesos para la constitución
			Propiedad intelectual



			Marca y registro de marca y de patentes
Módulo 14: Pitching	jueves, agosto 2, 2018	Documentación	Elaboración de un deck del emprendimiento, que incluya el contenido esencial (resumen proyecto, recursos, presupuesto, plan financiero, plan de inversión, etc)
		Plan de Inversión	
		Plan de Trabajo	
		Pitching	Diversos métodos de pitch
			Herramientas de desarrollo del pitch
Presentación	Storytelling		
		Presentaciones visuales: usos y herramientas (lo que hay que hacer y lo que no se debe hacer)	
Día 14	Jornada Adicional	Ensayo Demo Day	15 minutos a cada Startup para ensayo de Pitch: 10 minutos + feedback
Día 16			
Día 17			
Día 18	jueves, agosto 9, 2018	DEMO DAY	Jurados & Red de Inversores