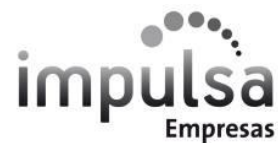




# SHERPA VALLEY

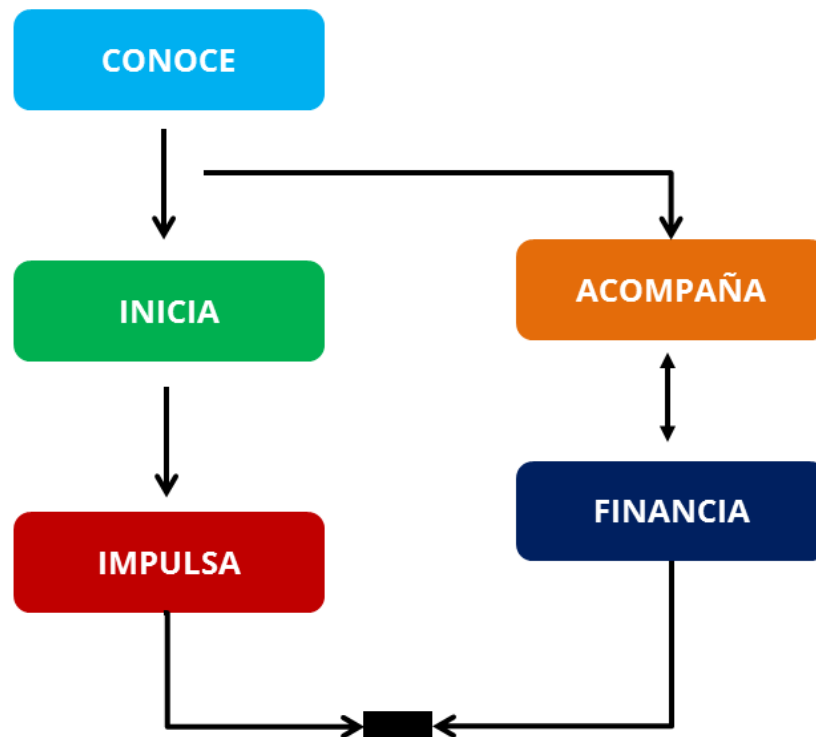
ECOSISTEMA EMPRENDEDOR



Sherpa Valley es un plan integral, intensivo y de alto rendimiento cuyo objetivo es ayudar al emprendedor en el ciclo completo de incubación, validación, aceleramiento, lanzamiento, financiación, consultoría y seguimiento de su proyecto empresarial, partiendo de su idea de negocio, y con el objetivo de dejar la empresa funcionando y generando ingresos.

El programa se basa en un concepto novedoso de itinerario donde la mentorización se estructura en 5 fases secuenciales, que son:

- |                     |                                                                       |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1. <b>CONOCE:</b>   | Diagnóstico y capacitación del proyecto emprendedor.                  |
| 2. <b>INICIA:</b>   | Incubación, validación y lanzamiento de la idea de negocio.           |
| 3. <b>IMPULSA:</b>  | Aceleramiento + consolidación del proyecto empresarial.               |
| 4. <b>ACOMPaña:</b> | Consultoría y acompañamiento en los primeros meses de funcionamiento. |
| 5. <b>FINANCIA:</b> | Búsqueda de fondos para los primeros meses de actividad.              |



Las ideas y proyectos podrán ser de cualquier sector o temática.

Lo ideal es que el emprendedor empiece en la fase de CONOCE y vaya avanzando con su idea/proyecto por las diferentes etapas, con lo cual accede a 75 horas de mentorización experta más la atención personalizada de la etapa ACOMPaña.

Más información e inscripciones en <http://sherpavalley.org>

## A quién va dirigido

Está orientado a ideas y/o proyectos que están en una fase inicial de desarrollo y que necesitan una ayuda intensiva a corto plazo.

De forma excepcional, otros proyectos con mayor recorrido y/o grado de madurez podrán participar en alguna etapa que les interesen sin tener que haber cumplimentado los anteriores (por ejemplo, aquellos que acaban de salir al mercado, o que quieren revisar su plan estratégico, o pivotar su modelo de negocio, o innovar en sus servicios, etc.).

## Metodología

Todo el trabajo será práctico siguiendo la filosofía *Learn by doing*, y enfocado a su aplicación directa por parte de los emprendedores. Usaremos un concepto nuevo basado en co-creación, de forma que todos trabajen en los proyectos de todos, logrando así una visión más amplia del negocio y optimizando resultados.

Se aplicarán herramientas, técnicas y metodologías basadas en Lean Startup, apostando por un enfoque innovador y con la participación continua de mentores expertos de las diferentes materias.

## Las 5 etapas del itinerario

### 1. CONOCE

Orientado a emprendedores con una idea de negocio.

En esta etapa se forma a los participantes en materias y competencias innovadoras relacionadas con el emprendimiento para su posterior aplicación práctica en el resto de etapas.

Algunas de las materias que se impartirán en la fase de CONOCE serán:

- > Cómo diseñar tu producto o servicios innovador centrado en lo que tu cliente necesita.
- > Cómo hacer un modelo de negocio en entornos de incertidumbre.
- > Cómo crear productos y servicios con Lean Startup.
- > Identifica el problema y define la propuesta de valor de tu solución.
- > Valida tu idea de forma rápida.
- > Medios alternativos de financiación para tu proyecto.

- > Cómo lograr una comunicación exitosa de marca a través de tu identidad corporativa.
- > Herramientas para gestionar de forma eficiente tu empresa.
- > Trucos y técnicas para emprender *low cost* y marketing de guerrilla.
- > Vendiendo tu idea de forma eficiente.

Esta etapa tiene una duración de 15 horas y participan en ella 15 alumnos.

## 2. INICIA

Orientado a ideas de negocio en fases iniciales que aún no han salido al mercado.

El objetivo es definir, validar y revisar diferentes aspectos de la idea/proyecto: (problema-solución, oportunidad, modelo de negocio, viabilidad financiera, validación, prototipado, roadmap, etc.) para definir un plan inicial de trabajo que ofrezca unas mínimas garantías de éxito.

Para ello se trabajará en aspectos como:

- > ¿Cuál es exactamente el problema a solucionar?
- > ¿Quién es realmente mi cliente?
- > ¿Es mi proyecto viable?
- > Definición de forma innovadora y creativa de mi producto o servicio. ¿Resuelve de forma eficaz el problema?
- > Identificación de la propuesta de valor.
- > Diseño de modelo de negocio.
- > Prototipado y validación del proyecto.

Se harán grupos de 5 personas donde se hará trabajo colaborativo (co-creación entre todos para todos), de modo que los emprendedores trabajen y aporten sus conocimientos tanto en su proyecto y como en los de sus compañeros, logrando así un enriquecimiento mutuo (todos trabajando para todos).

La duración es de 25 horas presenciales + trabajo personal voluntario a realizar fuera del horario de las sesiones.

## 3. IMPULSA

Orientado a proyectos viables para los cuales e haya diseñado un modelo de negocio, independientemente de su estado de desarrollo.

El objetivo es acelerar el proyecto para hacerlo crecer y consolidarse, definiendo todos los aspectos necesarios para poder salir al mercado.

Para ello se trabaja en aspectos como:

- > ¿Cómo me presento a mis clientes? Pitch del proyecto.
- > ¿Cómo me ven mis clientes? Revisión de la identidad, imagen y reputación.
- > ¿Es mi modelo de negocio escalable?
- > Definición de un producto mínimo viable.
- > ¿Cómo consigo clientes? Estrategias de captación, plan comercial, etc.
- > Necesidades financieras para crecer.
- > Plan de comunicación efectivo.
- > ¿Cómo mido si estoy haciendo las cosas bien? Métricas.

Se harán grupos de trabajo de 4-5 personas donde se hará trabajo colaborativo (co-creación entre todos para todos), de modo que los emprendedores trabajen y aporten sus conocimientos en su proyecto y en el de sus compañeros.

La duración es de 24 horas presenciales + trabajo personal voluntario a realizar fuera del horario de las sesiones.

## 4. ACOMPAÑA

Orientado a proyectos que estén arrancando, cerca de lanzamiento o ya funcionando, pero que necesiten el acompañamiento de unos mentores que les ayuden en la toma de decisiones estratégicas para su negocio.

El objetivo es acompañar al emprendedor en los primeros meses de vida de su proyecto, mentorizándole y sirviéndole de apoyo para cualquier necesidad que tenga. Y seguir trabajando en la evolución y mejora de los distintos elementos desarrollados en la fase de incubación y aceleramiento.

Para ello se pondrá énfasis en:

- > Actualización del producto/servicio
- > Control económico-financiero.
- > Seguimientos del desarrollo del producto/servicio.
- > Desarrollo de la red de contactos y proveedores.
- > ¿Estoy haciendo las cosas bien? Entendiendo las métricas
- > Revisión de la estrategia de la empresa

En esta fase habrá tanto sesiones individual con cada proyecto como grupales . Cada emprendedor tendrá asignado un mentor principal y tendrá acceso otros según los vaya necesitando.

## 5. FINANCIACION

Está orientado a proyectos que necesiten fondos economicos para desarrollar los primeros productos minimos viables, para crecer, o para poner en marcha alguna accion concreta (comercial, internacionalización, etc.)

El objetivo es ayudar a las empresas a conocer y acceder a diferentes fuentes de financiación: subvenciones, inversores, fondos, financiación colectiva, etc..

Algunos aspectos que se trabajarán:

- > Financiación tradicional (subvenciones, bancos, etc.).
- > Gestión de inversores.
- > Financiación "alternativa": Family friends and fools (FFF), bootstrapping, *crowdfunding*, etc.

Tendrá una duración de 8 horas, divididas en 2 sesiones, las cuales se complementarán con las horas de acompañamiento.

# Calendario

Los interesados participarán en uno de los grupos de cada etapa, pudiendo elegir aquel que más le convengan.

## 1. CONOCE:

- Grupo 1: 3, 4 y 5 de octubre
- Grupo 1: 21, 22 y 23 de noviembre

## 2. INICIA:

- Grupo 1: 19, 20, 25 y 27 de octubre
- Grupo 2: 9, 10, 15 y 17 de noviembre
- Grupo 3: 14, 15, 20 y 22 de diciembre
- Grupo 4: 18, 19, 24 y 26 de enero

## 3. IMPULSA

- Grupo 1: 24, 25, 30 de noviembre y 2 de diciembre.
- Grupo 2: 8, 9, 14 y 16 de febrero
- Grupo 3: 8, 9, 14 y 16 de marzo

## 4. ACOMPAÑA

- A partir de 4 de noviembre

## 5. FINANCIÁ

- Grupo 1: 27 y 30 de enero
- Grupo 2: 10 y 17 de marzo

Se pretende que el programa sea lo más flexible y personalizado posible, por lo cual estas fechas podrían cambiarse en función de las necesidades de los participantes.

## Lugar de celebración:

Salas de formación de [Edificio Cristasa en Gijón Impulsa Empresas](#), en Avda. de la Argentina nº 132, 33213 Gijón (Asturias)