

▶ Startup talleres

Haz que tu **startup crezca**
sin límites

▶ Índice

1. Introducción
2. Detalle de los talleres
3. Calendario

▶ 1. Introducción

¿Cuentas con una startup o eres autónomo con un proyecto escalable? ¿Quieres aprender de los mejores para impulsar tu idea y negocio? ¿No sabes por dónde empezar? Acabas de dar el primer paso llegando hasta aquí porque **NTT DATA ha diseñado un programa de Aceleración enmarcado en el Programa 'Acelera Startups'** con el que quiere ayudarte a lograr todo que estás buscando.

Pero antes de empezar a contarte todo lo que proponemos y las actividades interesantes que vas a encontrar... ¿ya te has reservado tu plaza? Recuerda que, para poder participar, debes haberte **inscrito primero a través de nuestra [página web](#)**.

Así que si aún no lo has hecho... ¡no esperes más!



Además, como queremos ofrecerte una amplia variedad de temas, **NTT DATA participa en dos programas.**

- El Programa de Aceleración **Autonómico de la Comunidad de Madrid.**
- El Programa de Aceleración **Sectorial de Energía y Transición Ecológica.**

¡Elige el que mejor se adapta a ti y a tu proyecto!

Y... ¿qué vas a encontrar en cada programa de NTT DATA?

5 eventos en los que conectar.

Tendrán lugar 5 eventos a lo largo de todo el programa, entre los que se encuentra una **sesión de bienvenida**, donde conocerás a todos los participantes, y una **demostración final**, donde podrás compartir todos los avances que has logrado gracias al programa con **inversores** y **potenciales clientes** en grandes corporates.



▶ 1. Introducción

60 horas de formación en 15 talleres.

Aprendizaje, ejemplos y casos prácticos en 15 talleres que abordan desde tus necesidades de negocio, hasta la planificación y el uso de metodologías ágiles. **¿Los talleres son flexibles? Por supuesto.** Los talleres se ajustan al nivel de madurez de cada empresa o proyecto, el grado de familiaridad con las tecnologías que se abordan y el sector al que pertenecen. **Queremos estar a vuestro lado y nos adaptamos para ofrecer lo que necesitáis.**



40 horas de asesoramiento One2One.

En paralelo con las formaciones, se realizan sesiones con un mentor y diferentes expertos que te ayudan a llevar ese conocimiento adquirido a la vida real con acciones prácticas en tu negocio. **¿Qué diferencia existe entre uno y otro? El mentor será tu guía,** que se asegurará de que todo evoluciona correctamente y que estás avanzando en la dirección adecuada. **Los expertos son profesionales más técnicos y especializados** que te ayudarán a tangibilizar tus ideas de la manera óptima. **Y... ¿se adaptan estas sesiones a las necesidades concretas de cada participante? ¡Sí! Este asesoramiento es totalmente individualizado y personalizado.** Servirán para abordar las áreas o temas que te importan, independientemente del contenido.



▶ 2. Detalle de los talleres

A continuación, te contamos los diferentes talleres que vas a encontrar y lo que se va a abordar en cada uno de ellos.

Bloque	ID	Nombre del taller
Diseño de negocio	1	De la idea al modelo de negocio
	2	Cliente y propuesta de valor: Problem – solution FIT
	3	Conoce la nueva Ley de Startups
Lean startup. validación	4	Tecnologías habilitadoras: Inteligencia Artificial, Blockchain y Gemelos digitales. Retos. Casos de uso
	5	Lean Startup 1: Desarrollo de clientes, agilidad y tipos de MVPs
	6	Lean Startup 2: Product – Market FIT
	7	Digitalízate con Éxito: Taller Práctico de Marketing Digital
	8	Tecnologías habilitadoras: Ciberseguridad, Internet de las Cosas y Realidad virtual y aumentada. Retos. Casos de uso
Planificación	9	Aspectos jurídicos y fiscales para la constitución y organización de una startup
	10	Estrategia de talento y capital humano
	11	Gestión de la Innovación en Activos: Estrategia de Propiedad Intelectual
	12	Estrategias de Negocios Globales: Internacionalización y Crecimiento para startups
	13	Finanzas para startups e Introducción a los modelos de reporting
	14	Definir e implementar una estrategia de financiación exitosa
	15	Investor deck + Pitching

Taller 1 - De la idea al modelo de negocio



Taller 1	De la idea al modelo de negocio		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer el lienzo de modelo de negocio como herramienta para el diseño de modelos de negocio. • Aprender a utilizar el lienzo de BM para visualizar modelos de negocio desde una perspectiva interconectada y sistémica, lo que ayuda a comprender su funcionamiento dinámico y asegurar su consistencia. • Aprender a utilizar el lienzo de BM como herramienta de prototipado para innovar y explorar nuevos modelos de negocio. • Entender las implicaciones e impacto en el negocio de cualquier cambio o innovación. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción al modelo de negocio y tipos de modelo de negocio. • Los 9 bloques del lienzo de BM: Cliente, Propuesta de Valor, Canales, Relación con los clientes, Actividades Clave, Recursos Clave, Aliados Clave, Ingresos y Gastos. • Trabajo práctico y puesta en común. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 2 - Cliente y propuesta de valor



Taller 2	Cliente y propuesta de valor: Problem – solution FIT		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer el marco de diseño centrado en las personas o Design Thinking para el diseño de soluciones innovadoras. • Ayudar a las startups a reflexionar sobre los clientes, usuarios y Early Adopters. • Tomar conciencia de la importancia de definir una propuesta de valor diferencial, que resuelva un problema real a los clientes. • Conocer la herramienta Value Proposition Canvas (o lienzo de propuesta de valor) de Alexander Osterwalder para entender mejor a los usuarios y clientes y diseñar soluciones adaptadas a sus necesidades. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción al concepto Design Thinking. • Concepto Early Adopter, usuarios y clientes • Value Proposition Canvas como herramienta. • Aplicación práctica: empatizar con el usuario para identificar sus necesidades, preocupaciones y motivaciones, idear soluciones para satisfacer estas necesidades, identificar hipótesis e iterar. • Puesta en común. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 3 - Conoce la nueva Ley de Startups



Taller 3	Conoce la nueva Ley de Startups		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los principales requisitos para ser considerado y certificado como startup. • Conocer el impulso administrativo del que se pueden beneficiar como startup. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos de la Ley para ser una startup. • Certificación de empresas emergentes. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Proceso establecido. ▪ Requisitos previstos. ▪ Plazos. • Atracción de la inversión y fidelización del talento. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificación de inversores extranjeros. ▪ Plan de retribuciones. • Compra pública innovadora. • Colaboración público-privada. • Entornos regulados de pruebas. • Seguimiento participativo de las políticas públicas. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 4 - Tecnologías habilitadoras



Taller 4	Tecnologías habilitadoras: Inteligencia Artificial, Blockchain y Gemelos digitales. Retos. Casos de uso		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Acercar las principales tendencias tecnológicas a las startups a través de expertos en su área y casos reales. • Conocer los retos a resolver en los diferentes ecosistemas. • Generar interés en el uso de tecnologías disruptivas para dar pie a modelos de negocio, desarrollos y empleo de impacto. • Establecer sinergias entre proyectos y otros agentes del ecosistema. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Taller Inteligencia Artificial. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introducción. ▪ Tipos de IA. Herramientas. ▪ De menos a más-Cómo adecuar la IA al tamaño de la empresa. ▪ Taller de resolución de un caso de uso. • Blockchain (Pendientes de confirmar). <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipo de Blockchain y Contratos inteligentes ▪ Web3 e internet del valor. ▪ Identidad digital como habilitador de casos de uso. ▪ Aplicación de Casos de uso. • Taller Gemelos digitales. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contexto actual de economía digital. Principales drivers de negocio. ▪ ¿Qué es un gemelo digital? ▪ Lecciones aprendidas y desmitificación de dominios de un gemelo digital. ▪ ¿Cómo crear un ecosistema de gemelos digitales? ▪ Casos de uso reales en diferentes sectores ▪ Principales iniciativas a nivel internacional y proyectos de referencia. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 5 - Lean Startup 1



Taller 5	Lean Startup 1: Desarrollo de clientes, agilismo y tipos de MVPs		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer la metodología Customer Development y Lean Startup para el testeo rápido de ideas y el desarrollo de productos innovadores. • Generar cultura agile y facilitar la puesta en marcha de iniciativas innovadoras minimizando el riesgo y trabajando con base empírica. • Conocer el concepto MVP, tipos y el contexto de utilización. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Lean Startup y Customer Development: conceptos básicos. • Introducción a las metodologías ágiles. • Tipos de prototipos para validar problemas y soluciones. • Identificación de hipótesis y aplicación práctica. • Puesta en común. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 6 - Lean Startup 2



Taller 6	Lean Startup 2: Product – Market FIT		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Profundizar en la fase Product – Market FIT. • Identificar las hipótesis actuales de la startup y la fase dentro del ciclo de Customer Development (o Desarrollo de clientes). • Aprender herramientas y métricas para llevar una adecuada contabilidad de la innovación y el aprendizaje en la startup, según el marco Lean Startup y disponer de métricas para acelerar la evolución y la toma de decisiones. • Profundizar en el concepto “pivotar” y conocer cómo analizar los datos para la toma de decisiones estratégicas. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad del aprendizaje. • Hipótesis de valor Vs hipótesis de crecimiento. • Métricas AARRR y métricas vanidosas. • Embudo de conversión. • Experimentos y pivotes. • Aplicación práctica y puesta en común. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 7 - Digitalízate con Éxito



Taller 7	Digitalízate con Éxito: Taller Práctico de Marketing Digital		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los conceptos básicos sobre el marketing y sus beneficios. • Aprender a definir un plan de marketing digital. • Ayudar a definir una buena estrategia para rrss. • Tomar conciencia de la importancia de la marca y el contenido. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definición y conceptos claves del marketing digital. ▪ Beneficios y oportunidades. • Diseño y creación de un plan de marketing digital. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definición de objetivos y KPIs. ▪ Investigación de mercado e identificación del público objetivo. ▪ Selección de canales de marketing digital. • Redes sociales. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estrategias para redes sociales. ▪ Gestión de perfiles de empresa en redes sociales. ▪ Métricas de redes sociales y análisis de rendimiento. • Email marketing. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introducción al email marketing. ▪ Creación de campañas de email marketing efectivas. ▪ Métricas y análisis de resultados. • Paid media. <ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Qué es la publicidad digital? ▪ Introducción de plataformas publicitarias populares. ▪ Configuración y optimización de campañas publicitarias. • Branded content. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definición y conceptos clave. ▪ Creación de contenido de marca. ▪ Medición y evaluación de las campañas de branded content. • Cierre y conclusiones. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Recapitulación de los puntos clave. ▪ Siguientes pasos y recomendaciones. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 8 - Tecnologías habilitadoras



Taller 8	Tecnologías habilitadoras: Ciberseguridad, Internet de las Cosas y Realidad virtual y aumentada. Retos. Casos de uso		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Acercar las principales tendencias tecnológicas a las startups a través de expertos en su área y casos reales. • Conocer los retos a resolver en los diferentes ecosistemas. • Generar interés en el uso de tecnologías disruptivas para dar pie a modelos de negocio, desarrollos y empleo de impacto. • Establecer sinergias entre proyectos y otros agentes del ecosistema. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Taller Ciberseguridad. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introducción. ▪ Panorama actual de la ciberseguridad. ▪ Principales amenazas. ▪ Medidas de seguridad. ▪ Consejos y conclusiones. ▪ Preguntas/Dudas. • Taller Internet of Things. <ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Qué es el IoT? ▪ Aplicaciones en el mundo empresarial. ▪ IoT con superpoderes (Edge computing, 5G, IA, Blockchain). ▪ Desafíos y tendencias futuras. ▪ Un caso real (Habitat o SmartSite). • Realidad virtual y aumentada <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estado del arte ▪ Aplicabilidad de las tecnologías a casos de uso ▪ Como se lleva a cabo un proyecto ▪ Casos de uso reales 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 9 - Aspectos jurídicos y fiscales



Taller 9	Aspectos jurídicos y fiscales para la constitución y organización de una startup		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Elegir la estructura legal adecuada. • Conocer los requisitos legales para la creación de la startup. • Aprender las mejores prácticas legales y fiscales para el éxito de una startup. • Entender la regulación aplicable al sector de la startup. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la constitución de una startup. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Forma jurídica (Autónomo, sociedad limitada). ▪ Constitución de la sociedad • Pacto de socios. <ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Qué es un pacto de socios? ▪ ¿Cuándo se debe elaborar un pacto de socios? ▪ Cláusulas habituales en los pactos de socios: recomendaciones. • Incentivos y beneficios fiscales. <ul style="list-style-type: none"> ▪ La figura del emprendedor en España. ▪ Las políticas de fomento al emprendimiento en nuestro ordenamiento jurídico. ▪ Impuesto sobre Sociedades. ▪ Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 10 - Estrategia de talento y capital humano ▼

Taller 10	Estrategia de talento y capital humano		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Comprender la importancia estratégica de la captación de talento para el crecimiento y éxito de la startup. • Identificar los perfiles de talento necesarios para cubrir las necesidades actuales y futuras de la startup. • Explorar técnicas para seleccionar a los candidatos adecuados de manera eficiente. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción: selección y atracción de perfiles. • Identificación de necesidades y perfiles. • Contratación y externalización de servicios. • Estrategias de atracción de talento en el actual mercado de trabajo. • Cómo llevar a cabo un proceso de selección atractivo. • Importancia de llevar a cabo un buen estudio de encaje cultural. • Técnicas de retención y desarrollo de talento. • Tendencias emergentes en la contratación de talento y en la externalización de servicios. • Inteligencia artificial y aprendizaje automático (machine learning). 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 11 - Gestión de la Innovación en Activos



Taller 11	Gestión de la Innovación en Activos: Estrategia de Propiedad Intelectual		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Tomar conciencia de la importancia de la Propiedad Intelectual. • Conocer los conceptos básicos a estudiar y valorar. • Ayudar a definir una buena estrategia de Propiedad Intelectual. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción. • Impacto de la Propiedad Intelectual en el ámbito de la tecnología e innovación. • Conceptos básicos de Propiedad Intelectual e Industrial (PI): <ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Qué es la PI? ▪ Tipos de derechos de PI y características de cada uno. ▪ Protección del Software en Europa. • Aspectos prácticos y recomendaciones. • Taller/Actividad para poner en práctica los conocimientos adquiridos. • Conclusiones. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 12 - Estrategias de Negocios Globales



Taller 12	Estrategias de Negocios Globales: Internacionalización y Crecimiento para Startups		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Aprender metodologías y herramientas para conocer y seleccionar nuevos mercados. • Explorar diferentes modelos de negocios y estrategias de crecimiento para impulsar el desarrollo y escalabilidad de la startup. • Búsqueda de nuevos clientes y validación de los mismos 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado y qué significa validar un mercado • Aspectos clave a conocer en un mercado • Factores clave para seleccionar mercados objetivo • Estrategias, mercados en función de su madurez • Descubrir clientes y cómo hablar con ellos • Experimentos y validaciones 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 13 - Finanzas para startup



Taller 13	Finanzas para startups e Introducción a los modelos de reporting		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Entender los conceptos básicos en materia de finanzas para startups. • Aprender las diferentes tipologías de KPIs y a seleccionar los más adecuados para tu startup. • Tomar conciencia de la importancia de presentar informes a inversores. 		
Contenidos	<p>Parte 1: Finanzas para startups</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción: Análisis financiero tradicional aplicado a startups. • ¿Qué información nos puede proporcionar unos estados contables? • Revisión de unos estados contables de lo general a lo específico. • Ordenar un P&L por área funcional para entender escalabilidad. Concepto de Break Even. • Situación patrimonial de la empresa. • Alertas y Alarmas en base a ratios/conceptos. • Runway. <p>Parte 2: Introducción a los modelos de reporting para startups</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué son importantes los KPIs en el reporting? ¿De dónde se obtienen? • Los diferentes tipos de KPIs que deben ser monitorizados en diferentes verticales. • Cómo seleccionar los KPIs adecuados para cada vertical. • Ejemplos de KPIs importantes para una startup tecnológica. Cómo presentar informes a los inversores • La importancia de presentar informes a los inversores. • Cómo preparar informes efectivos para los inversores. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 14 - Definir e implementar una estrategia de financiación exitosa



Taller 14	Definir e implementar una estrategia de financiación exitosa		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer cómo se estudia que una startup sea viable, factible e invertible. • Aprender a definir las necesidades de financiación y a realizar proyecciones a corto, medio y largo plazo. • Conocer alternativas de financiación dilutiva y no dilutiva. 		
Contenidos	<p>Parte 1: Introducción</p> <ul style="list-style-type: none"> • Check list de la startup. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Viable Factible Invertible. ▪ Viabilidad vs Invertible. • ¿Qué necesita financiar la start-up? • Implementación modelo de negocio & proyecciones financieras. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Concepto de unidad de ingreso, unidad de gasto & trazabilidad. <p>Parte 2: Alternativas de financiación dilutiva y no dilutiva</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financian el negocio – deuda blanda ENISA. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Emprendedores. ▪ Crecimiento. • Financian de un proyecto de I+D CDTI. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Financiación de un proyecto de Investigación y Desarrollo. ▪ Financiación de un proyecto de Innovación. ▪ Deducciones fiscales I+D+i y Bonificaciones SS. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

Taller 15 - Investor deck + Pitching

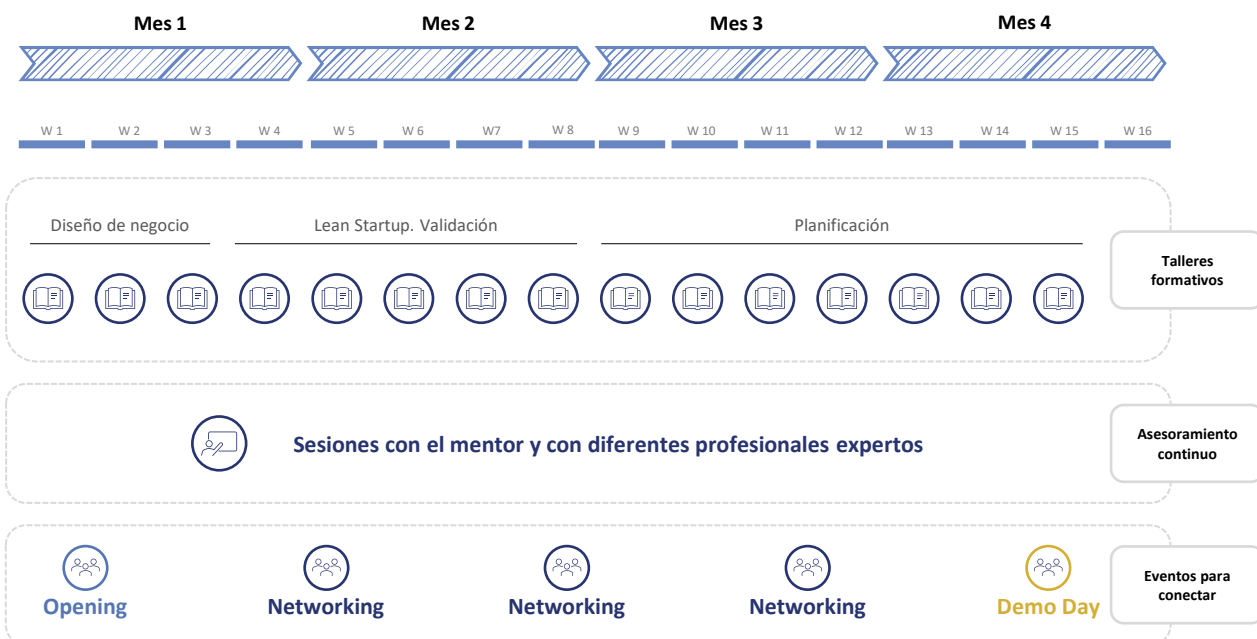


Taller 15	Investor deck + Pitching		
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicar la vinculación con tu proyecto. • Plantear un problema y su solución. • Explicar tu propuesta de valor. • Mostrar tu producto y su funcionamiento. • Explicar la estructura de la empresa. • Explorar el mercado objetivo. • Mencionar el equipo. 		
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura del PitchDeck. Introducción. • Desarrollo de la idea. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Propuesta de servicio o producto. Explicar cómo cambiaría la situación actual con la solución aportada y exponer claramente los beneficios de la idea. ▪ ¿Por qué ahora es el momento -y no antes-? ▪ Tamaño del mercado. ▪ Modelo de negocio; producto, cliente y transacción. ▪ Competidores y ventaja competitiva. ▪ Equipo. Perfiles, experiencia y complementariedad. • Proyecciones financieras: acciones, hitos y objetivos. • Documentación necesaria e Irrelevante. • Principales errores cometidos al presentar un proyecto. • Casos prácticos y ejemplos reales. 		
Modalidad	Híbrido (presencial / online)	Horas lectivas	4 horas

▶ 3. Calendario

A continuación, añadimos un calendario preliminar, por si quieres ir organizándote, pero recuerda que estas fechas pueden sufrir alguna modificación.

Calendario tentativo



acelera

startups ▶▶▶



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL
DE INDUSTRIA Y DE LA
PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Escuela de
organización
industrial

Con la colaboración de:

NTT DATA
Trusted Global Innovator