

Programa UEmprendedores

Universidad Europea

Fundación Universidad Europea y Unidad de Empleabilidad & Emprendimiento

(1500 palabras, resumen no incluido)



1. Resumen de la iniciativa

En la Universidad Europea, a través de su Fundación y de la Unidad de Empleabilidad y Emprendimiento, con el apoyo financiero de Santander Universidades, impulsamos el desarrollo de proyectos de emprendimiento a través del programa de incubación UEmprendedores, para potenciar nuevas oportunidades de desarrollo profesional y favorecer la cultura empresarial.

¿Qué propone el programa?

1. **Formación específica:** para transmitir las técnicas de creación de negocios y mejorar las competencias transversales ligadas a la gestión de proyectos.
2. **Asesoría individual:** para garantizar el desarrollo de cada proyecto según sus necesidades reales.
3. **Premios económicos:** para ayudar a despegar los proyectos más innovadores y con mayor potencial de escalabilidad.
4. **Eventos:** para animar la comunidad de emprendedores y favorecer el networking.

2. Desarrollo del programa

UEmprendedores es un programa gratuito, tanto para estudiantes como para egresados, que se desarrolla durante 15 semanas en formato híbrido. En él se compagina un itinerario formativo integrado por píldoras digitales y talleres, con el acompañamiento de mentores y de asesorías temáticas.

¿Cómo se ha puesto en marcha?

1. Formación

No todos los emprendedores tienen los mismos conocimientos sobre emprendimiento. Los proyectos acompañados dentro de un programa de incubación tampoco suelen tener ni el mismo grado de madurez, ni el mismo tiempo de dedicación. Por ello, en UEmprendedores solucionamos

estos problemas a través de un programa formativo adaptado a cada necesidad.

a) Elevatorfy

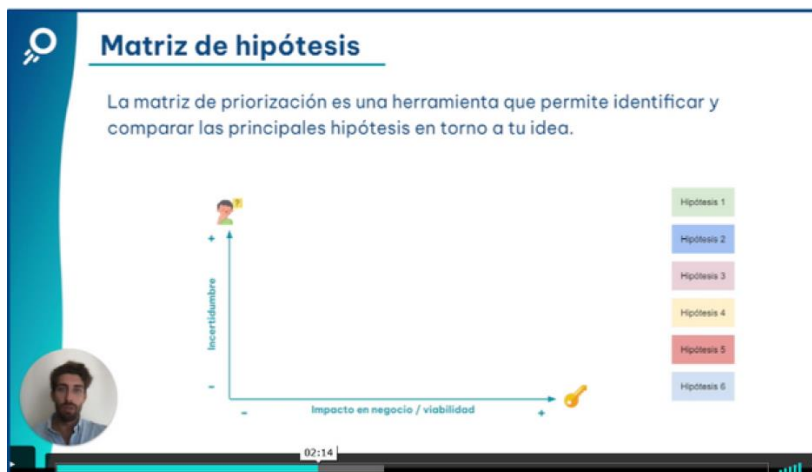
¿Qué es?

Elevatorfy es una herramienta digital que proporciona una guía, clara y sencilla, para que los emprendedores puedan ir desarrollando su idea paso a paso, siguiendo una hoja de ruta y sin entorpecer el resto de su formación académica o de su ocupación laboral.

Presenta el *journey del emprendedor*, un camino de 26 píldoras que les ayuda a pasar por las diferentes fases, desde que tienen una idea hasta convertirla en un negocio viable.



¿Cómo funciona?



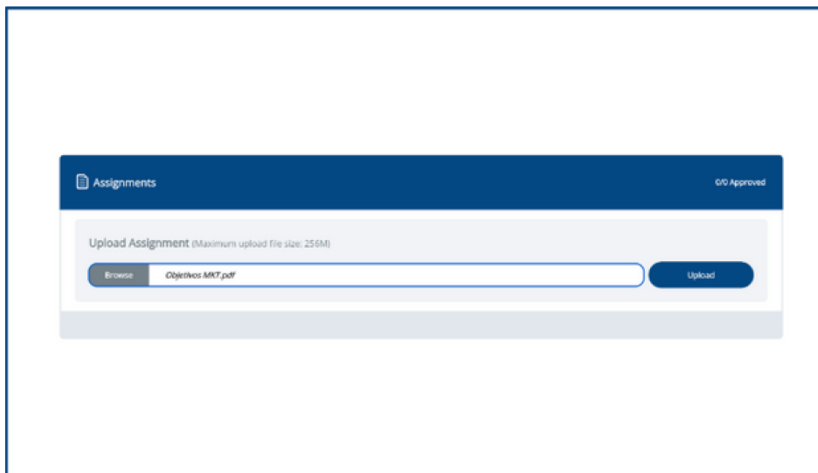
1 Visualiza la píldora

Cada sesión se compone de una píldora formativa de máximo 15 minutos, en la que se explica un solo concepto, con ejemplos reales y cómo rellenar la plantilla de trabajo.

2 Completa la plantilla

A continuación, el participante puede descargarse la plantilla de la herramienta explicada en el vídeo y rellenarla con su idea, para posteriormente recibir feedback.

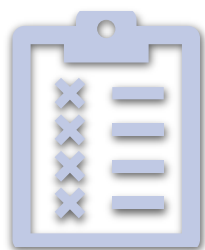




3 Súbela y recibe feedback

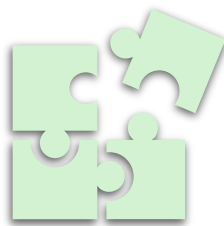
Tras finalizar cada clase, el alumno rellenará la plantilla y la subirá para su revisión y corrección por el mentor. Además, Elevatorfy proporciona un seguimiento real de la progresión de cada proyecto para el equipo organizador.

¿Qué beneficios tiene para los emprendedores?



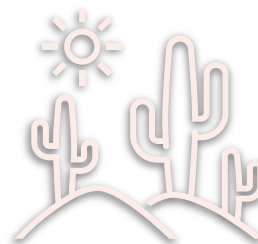
Paso a paso

En todo momento tienen claros los pasos que seguir.



Learning by doing

Después de cada vídeo, tienen que aplicar lo aprendido en su idea.



Cuando y donde quieran

En cualquier lugar, solo se necesita conexión internet.

b) Talleres:

Entre las píldoras formativas se intercalan 8 talleres que sirven de introducción a cada uno de los módulos. Los talleres están ordenados cronológicamente según las etapas de creación de un negocio y combinan teoría y práctica.

TALLER 2

Programa UEmprendedores
Cómo aportar valor y diferenciarse de la competencia



Luis FERNÁNDEZ
Jueves 13/04 - 15h a 18h

Sala B217 - Edificio B, 2ª planta, pasillo izquierdo





Creatividad de comunicación de los talleres

Las temáticas de los talleres son:

Taller #1. Validando que existe una oportunidad real.

Taller #2. Entendiendo cómo aportar valor y diferenciarse de la competencia.

Taller #3. Comprendiendo los distintos modelos de negocio existentes y cómo vamos a monetizar.

Taller #4. Testeando la solución mediante un MVP.

Taller #5. Diseñando la estrategia de Marketing Digital.

Taller #6. Realizando las primeras previsiones.

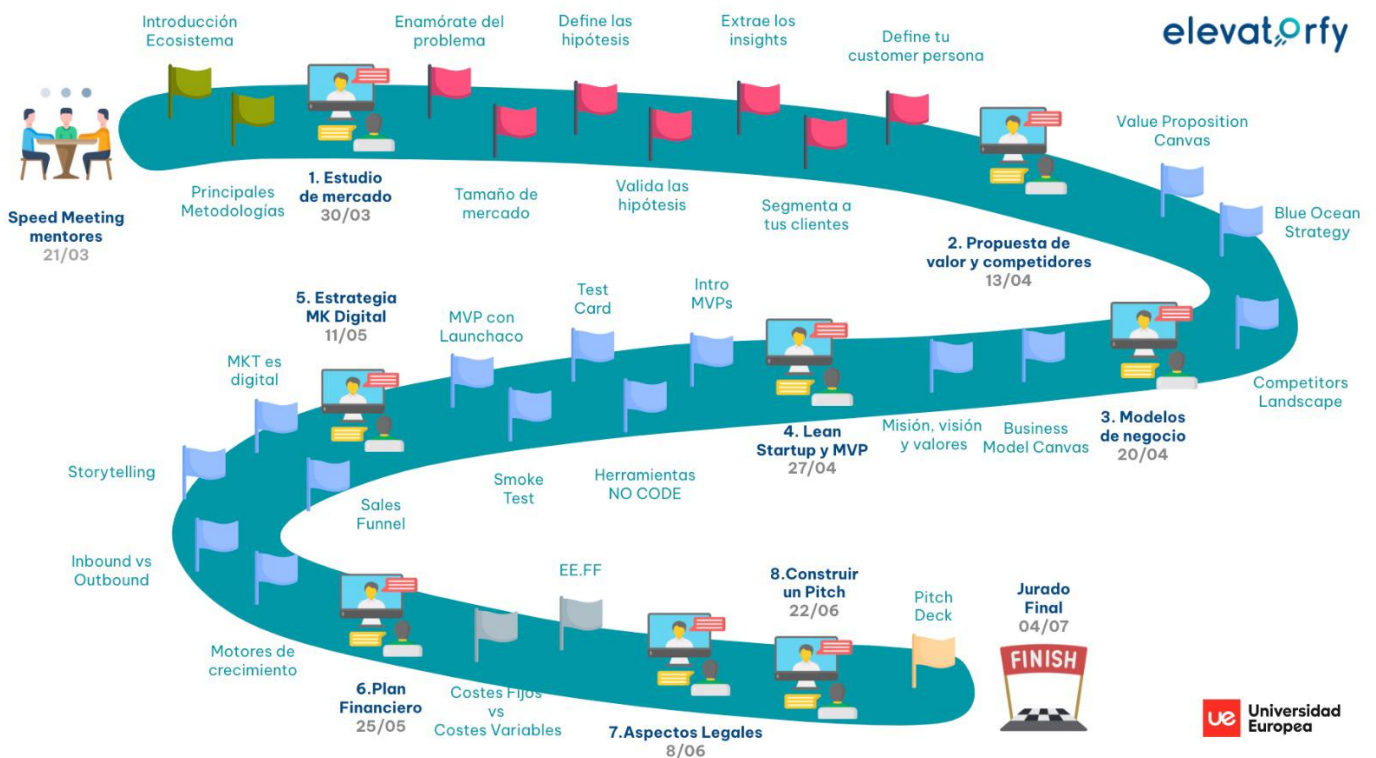
Taller #7. Comprendiendo los aspectos legales clave.

Taller #8. Aprendiendo a vender tu idea.



Impartición de los talleres en presencial

El itinerario formativo queda resumido en este gráfico:



Itinerario formativo de UEmprendedores

2. Acompañamiento individual

Cada proyecto recibe 8 horas de acompañamiento individual por parte de especialistas del sector de la innovación y del emprendimiento que puede utilizar, según sus necesidades, con el mentor que los acompaña de forma permanente o con un “catálogo” de expertos.

a) Mentorías

El rol del mentor es:

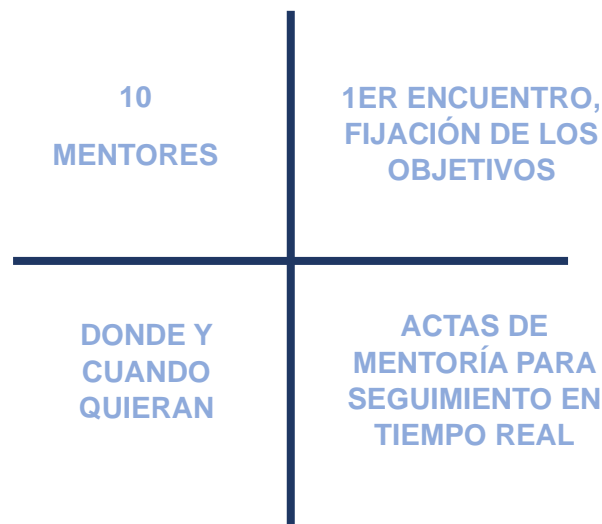


Guiar al emprendedor durante el proceso de creación de su negocio.



Aportar consejos, experiencia, contactos u otros recursos para el desarrollo estratégico del proyecto, sin reemplazar en ningún momento al emprendedor en la toma de decisiones.

Algunos datos clave del funcionamiento:



b) Asesorías

El rol del experto es:



Asesorar puntualmente a cada proyecto según sus necesidades reales y el punto de madurez en el que se encuentre.

Algunos datos clave del funcionamiento:



A continuación, presentamos el panel de temáticas que ponemos a disposición de los emprendedores:

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN Y PITCH DECH	ESTRATEGIA DE CREACIÓN DE CONTENIDO	DERECHO DIGITAL	*DERECHO DE EMPRESAS CON LA CLÍNICA JURÍDICA DE LA UE
MVP Y VALIDACIÓN DE PROTOTIPO	DESARROLLO DE PRODUCTO DIGITAL Y TECNOLÓGICO	PROYECCIONES FINANCIERAS Y PLAN ECONÓMICO	ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN
FACEBOOK ADS. Y OPTIMIZACIÓN DEL FUNNEL	MÉTRICAS Y KPIS DE MODELO DE NEGOCIO	VISUAL Y BRAND IDENTITY	ESTRATEGIA DE VENTAS ONLINE Y OFFLINE

Dentro de este panel, ofrecemos asesoría de derecho mercantil a través de la Clínica Jurídica de la Universidad Europea, un laboratorio donde los alumnos experimentan de una manera real las diferentes ramas del derecho, acercándolos a la realidad profesional y siempre guiados por profesionales colegiados.

Estos estudiantes se posicionan como consultores de los emprendedores en las áreas siguientes:

- ✗ Creación de sociedades.
- ✗ Asociaciones y fundaciones sin ánimo de lucro.

- × Transparencia.
- × Compliance y buen gobierno.
- × Códigos éticos.
- × Deontología.
- × Protección de datos.
- × Informes jurídicos.
- × Subvenciones y ayudas.
- × Patentes y marcas.
- × Sucesiones de empresa.
- × Derechos en las redes.

3. Premios económicos

Al final del programa organizamos un Demo Day y competición con un Jurado que recompensa a los mejores proyectos a través de premios económicos. Un total de 25.000 € se reparten entre aquellos proyectos que demuestren mayor potencial dentro del mercado y escalabilidad. Dichos premios deben ser invertidos en el proyecto y se realizará seguimiento para comprobar su buen uso.

La implicación en las diferentes actividades del programa y la entrega de un Pitch Deck son necesarios para poder participar en esta competición. Además, se tiene en cuenta la evolución del proyecto y el esfuerzo realizado durante el acompañamiento de UEmprendedores.

4. Eventos de networking

El networking es un elemento esencial que ningún emprendedor debe menospreciar. Para favorecer el contacto entre los participantes y la red de profesionales del ecosistema, organizamos eventos que facilitan la creación de una comunidad de emprendedores sólida dentro de la Universidad Europea.

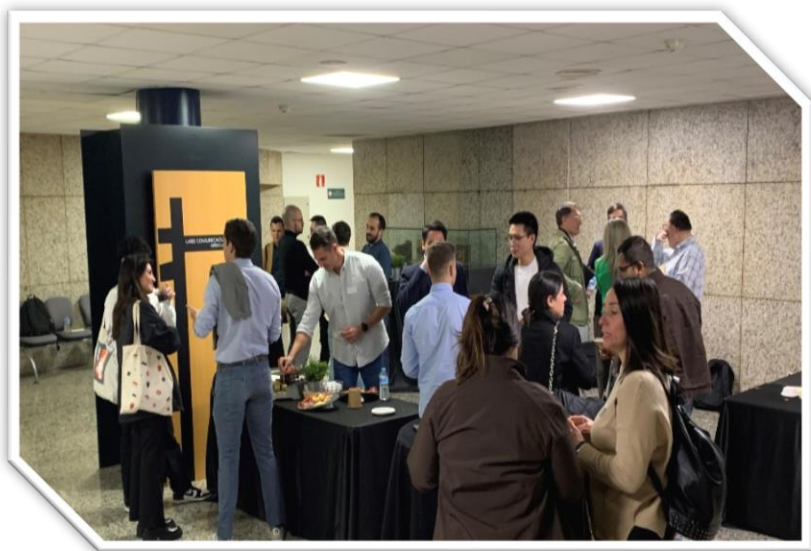
¿Qué tipo de eventos?

Ejemplo: *Speed meeting “Encuentra a tu mentor”*.

Evento de onboarding organizado al comienzo del programa en el que presentamos su funcionamiento y reunimos a mentores y emprendedores.

Durante el evento, organizamos un speed meeting en el que los emprendedores, por quipos, van rotando para presentarse a los mentores.





Tienen 10 minutos para dar a conocer su proyecto y convencerles de acompañarlos.

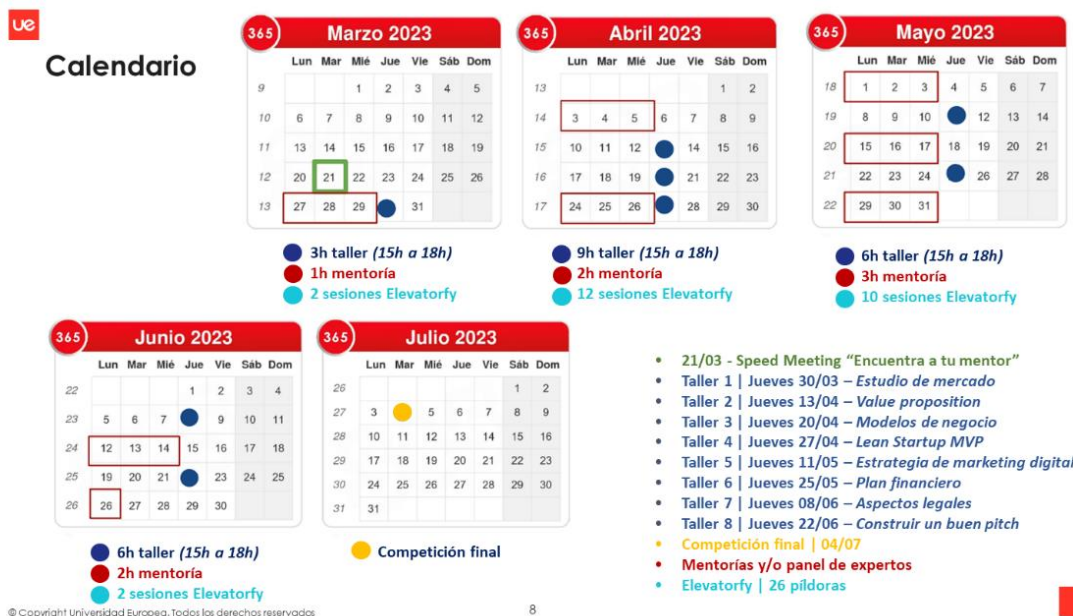
El matching se hace en función de las 3 opciones elegidas por cada participante y el evento culmina con un cóctel de networking.

5. Otros recursos

Además de los servicios exclusivos que brinda el programa UEmprendedores, proporcionamos a los emprendedores otros recursos complementarios:

- ✗ Visibilidad y comunicación.
- ✗ Acceso a multitud de recursos digitales de la biblioteca de la universidad, como bases de datos, revistas, publicaciones, estudios o información sobre empresas. Ejemplos: Factiva, INE, Scopus, Aenor, etc.
- ✗ Reserva de espacios de trabajo.
- ✗ Publicación de ofertas de trabajo a través del área de Empleabilidad.

Para tener una visión global, el calendario del emprendedor queda reflejado de la siguiente manera:



3. Conclusiones

El ecosistema del emprendimiento en España ofrece cada vez más programas de incubación dentro y fuera de las universidades.

Nuestra principal inquietud a la hora de poner en marcha UEmprendedores ha sido la atracción de proyectos y el interés de los estudiantes hacia el emprendimiento. Finalmente, el número de candidaturas en la 1ª edición ha triplicado las cifras esperadas.

De nuestra experiencia, sacamos diversos aprendizajes o conclusiones:

- Hay una alta demanda de estudiantes que desean emprender, incluso antes de terminar sus estudios.
- Compatibilizar los estudios con un programa de incubación es posible, gracias a un itinerario formativo que se adapte al tiempo de cada participante, sin obligaciones, de manera autónoma y con un soporte técnico instantáneo.
- Proponer asesorías con expertos de diferente índole permite adaptar el acompañamiento en función de las necesidades reales de cada proyecto y que cada emprendedor se reconozca como usuario de la carta de servicios.
- Realizar un seguimiento recurrente e individual de la participación y satisfacción de los participantes es imprescindible para garantizar la conformidad del programa.
- Colaborar con departamentos internos, como la Clínica Jurídica, impulsa el modelo académico de aprendizaje experiencial, a la vez que se propaga la cultura emprendedora y se ofrece un recurso poco accesible para los emprendedores fuera la de universidad.
- Recompensar con premios económicos el trabajo realizado supone una primera meta para obtener financiación y por lo tanto favorece la dedicación al programa.
- Proponer un catálogo complementario de ventajas con empresas permitiría dar acceso a recursos gratuitos o de bajo coste que facilitarían el trabajo diario de los emprendedores, como el acceso a herramientas de no code o servicios de web y branding.

4. Resultados alcanzados

En la 1ª edición, la convocatoria ha recibido 68 candidaturas, entre las que suman un total de 120 candidatos, más de tres veces el objetivo deseado, integrando a 20 proyectos (capacidad del programa) y 45 emprendedores. De entre ellos, 24 son estudiantes, 12 egresados y 9 externos.

Hemos impartido 24 horas de talleres y creado 26 píldoras formativas con sus plantillas de trabajo correspondientes.

En cuanto al acompañamiento, se han estimado 160 horas de asesorías, más el tiempo de investigación realizado por los estudiantes de la Clínica Jurídica, 10 días de trabajo por asesoría.

14 profesionales han colaborado como mentores y/o como expertos.

La media de satisfacción de los talleres, hasta la fecha, es de 4.5 puntos sobre 5.

Además, se repartirán 25.000 € en premios económicos.

El programa finaliza el 4 de julio de 2023, fecha a partir de la cual podremos comunicar los resultados pendientes de evaluar.