

INNVID Startup School

INNVID es la pre-aceleradora de proyectos que el Ayuntamiento de Valladolid, a través de su Agencia de Innovación y Desarrollo Económico, ha diseñado para empresas innovadoras de nueva creación y de alto potencial de crecimiento (Startups) en dos ámbitos muy concretos del sector del Vino: Industria vitivinícola y Enoturismo como destino turístico inteligente (DTI).

Valladolid es referencia nacional e internacional en el sector del vino: cuenta con cinco Denominaciones de origen y varias Rutas del vino en su territorio que dan fe de la calidad de su producción y el potencial enoturístico. El prestigio de haber acogido la 24ª edición del Concours Mondial de Bruxelles en mayo de 2017, además de constatar casos de éxito de StartUps locales en ese sector con proyectos altamente innovadores, brinda a la Ciudad una gran oportunidad para poner el foco en atraer ideas y proyectos que la

sitúen como referencia en innovación entre las capitales del vino.

Esta 1ª convocatoria INNVID 2018, de ámbito nacional, pretende ser el piloto que permita afianzar en la ciudad de Valladolid el trabajo de agentes tecnológicos, mentores y expertos junto con los participantes seleccionados en el desarrollo de alrededor de cinco proyectos en esta primera etapa de un programa pensado a largo plazo y con vocación de continuidad.

La Agencia de Innovación y Desarrollo Económico, en el desarrollo de su misión como catalizador de la innovación y el emprendimiento en la ciudad y su área de influencia, promueve esta primera edición de INNVID, la primera pre-aceleradora (también denominada "Startup School") especializada en el sector del vino de nuestro país.

Programa Formativo Convocatoria 2018

En el diseño de este programa hemos utilizado como marco de referencia la disciplina conocida como *Lean Startup*, una combinación de metodologías ágiles que alcanzó fama mundial en 2009, primero en el ámbito del emprendimiento innovador en Silicon Valley y, en los últimos años, en grandes empresas y organizaciones consolidadas de todo el mundo. Una importante ventaja de *Lean Startup* que es simple, versátil y muy práctica. Es perfecta para iniciativas emprendedoras muy tempranas.

Contenidos metodológicos

La formación en los fundamentos del marco metodológico Lean Startup constituye la columna vertebral del programa educativo.

Proponemos un programa muy práctico, en el que la mayor parte del tiempo esté dedicada a la aplicación de los conceptos e instrumentos facilitados por los instructores.

El tiempo dedicado a sesiones formales será relativamente pequeño (un día a la semana, en horario de tarde 16:00-19:30, durante 7 semanas), pero será

complementado con la entrega de referencias cuidadosamente seleccionadas.

El enfoque pedagógico es el de “clase invertida”, por el cual los encuentros presenciales se dedican en gran medida a proporcionar feedback específico a los

alumnos sobre el trabajo realizado en sus proyectos.

El programa acoge también intervenciones a cargo de expertos del sector centradas en aspectos específicos del ámbito del vino y sectores relacionados.

10 de Mayo | Semana 1 | Sesiones del marco metodológico (MM): HIPÓTESIS. ENTREVISTAS DE PROBLEMA.

En esta primera jornada los participantes serán introducidos en el marco metodológico de referencia: *Lean Startup*. Aprenderán a plantear sus hipótesis de negocio, especialmente las relativas a su segmento de cliente, la necesidad o problema que quieren abordar y la solución que plantean. Además serán introducidos en la práctica de las entrevistas de descubrimiento de cliente, un componente fundamental del método de trabajo.

Conferencia.- Alberto Acedo: El caso *Biome Makers*

17 de Mayo | Semana 2 | (MM) PROTOTIPADO. ENTREVISTAS DE SOLUCIÓN.

El emprendedor *Lean* comienza a prototipar pronto, con esquemas o dibujos, sobre papel, y continúa haciéndolo durante mucho tiempo, refinando sus creaciones, evolucionando su idea a partir de las conversaciones que mantiene con sus clientes y otros agentes del mercado. En esta jornada habrá orientación práctica sobre el prototipado, con indicación de técnicas y herramientas de fácil uso y bajo coste al alcance de cualquiera.

Conferencia.- Carlos Villar, Bodegas Protos

24 de mayo | Semana 3 | (MM) EXPERIMENTOS

Además de las entrevistas o la creación de prototipos, los emprendedores *Lean* aprenden mucho diseñando y ejecutando ingeniosos experimentos que les permiten aprender más y más rápido. Estos ‘experimentos’ sirven a menudo de gran ayuda en los primeros momentos de vida de la iniciativa. Hoy en día disponemos de muchas herramientas y técnicas de eficacia contrastada, como el *Concierge MVP* o el *Wizard of Oz*, por citar solo algunas. Los participantes aprenderán en esta jornada a utilizar estas y otras técnicas más avanzadas.

Conferencia.- Claudia Möller, Vinarius – Guardería de vinos

31 de mayo | Semana 4 | (MM) MODELO DE INGRESOS. CRECIMIENTO.

La definición del Modelo de Ingresos es una de las tareas más importantes de cualquier emprendedor. Si bien es cierto que algunos equipos tienen muy claro desde el principio cómo van a ganar dinero con su idea, es más frecuente que haya al menos algunas incertidumbres al respecto, aunque sólo sea sobre la fijación del precio, que es con seguridad una de las preguntas más difíciles de responder en cualquier negocio.

En esta jornada los participantes serán introducidos en el diseño del Modelo de Ingresos haciendo uso de conceptos y herramientas al alcance de cualquier emprendedor. Además, se hablará del cómo sentar las bases para un crecimiento rápido y rentable a través del diseño del modelo de negocio.

Conferencia.- Brais Iglesias: El caso Colleiteiros do Ribeiro / Bodega Val de Souto

7 de junio | Semana 5 | (MM) PRESENTACIONES

Un emprendedor está obligado a ser un buen comunicador. Debe ser el primer ‘comercial’ de su idea. Partiendo de esa base, el programa insiste desde la primera sesión en la práctica del “Pitch”, que es como se denomina en la jerga del emprendimiento a la presentación persuasiva de la idea de negocio.

Además del trabajo con el Pitch, los participantes aprenderán en esta jornada cómo realizar una presentación de mayor extensión de manera eficaz.

Conferencia.- Rubén Bugada, Miltrescientosgramos

14 de junio | Semana 6 | (MM) BOOTSTRAPPING. ACELERADORAS. INVESTOR DISCOVERY.

El programa de pre-aceleración no estaría completo si no incluyese la preparación de los participantes de cara a optar a alguno de los programas de aceleración “*world class*” que existen en nuestro país y/o en el extranjero. En esta jornada ofreceremos a los participantes recomendaciones prácticas para optar con más probabilidades de éxito a este tipo de programas.

Conferencia.- Adrián Ferrero, Biome Makers

21 de junio | Semana 7 | GRADUATION DAY

Conferencia.- Alberto Guadarrama, Director de I+D+i Grupo Matarromera