



LLEVA TU START UP A LAS NUBES

PROGRAMA DE **ACELERACIÓN Y VENTAS**



ÍNDICE

01. PROGRAMA DE ACCELERACIÓN

02. PERFILES

03. PROPÓSITO

04. BENEFICIOS

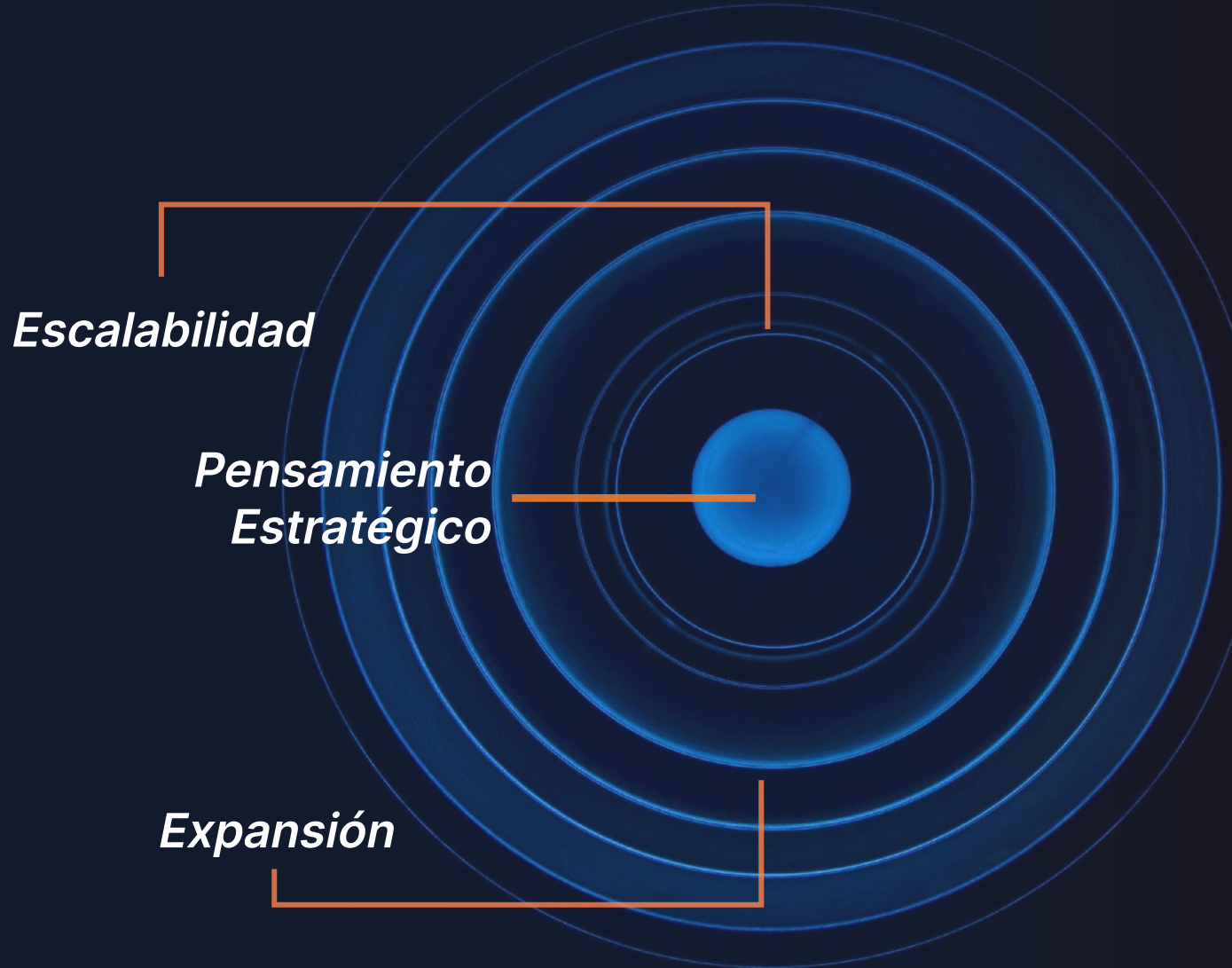
05. TEMARIO

06. ¿CÓMO SE HACE?

07. ¿CUÁNDO Y DÓNDE?

08. INVERSIÓN

PROGRAMA DE ACELERACIÓN



¿QUÉ ES?

Programa enfocado en **potenciar el crecimiento de las empresas en operación**, a través de fortalecimiento de su estrategia comercial, el incremento de redes de contacto y ordenamiento de su gestión financiera con un plan de innovación que les permita diseñar la ruta de transformación digital del negocio.

PERFILES

● **Startups con necesidad de escalar.**

● **Pequeñas y medianas empresas** con necesidad de mejorar procesos y ventas.

● Grandes empresas que requieran de **una renovación de su modelo de negocio.**

● **Emprendedores de toda Latinoamérica** que deseen innovar sus negocios y empujar su transformación digital.

● **Mínimo dos años de operaciones** con actividad empresarial formal en su país.

● **Personas mayores de 18 años.**

PROPÓSITO

El participante desarrollará en términos generales habilidades digitales, de gestión, análisis, liderazgo, toma de decisiones, creatividad, pensamiento estratégico, innovación, investigación, planeación, evaluación, creación y diseño de **un plan de mejora con actualización de su modelo de negocio.**

BENEFICIOS

Entrenamiento que impulsa la innovación, incursión en nuevos mercados y un crecimiento sostenible de la empresa.

Metodologías de análisis y estrategias comerciales para el manejo de crisis.

Desarrollo de un plan de mejora integral con actualización del modelo de negocio.

Digitalización de la empresa.

Networking de alto valor, conexión con eventos de emprendimiento e innovación y vinculación a plataformas de levantamiento de inversión.

Guía para el desarrollo de nuevos productos y experiencias memorables en el servicio.



TEMARIO

Con el acompañamiento de Parque Tec desarrollarás las habilidades de gestión, análisis, liderazgo, toma de decisiones, creatividad, pensamiento estratégico, planeación y evaluación, que te permitirán ampliar las oportunidades que necesita tu empresa para conquistar nuevos mercados. A través de conocimiento experto para crear e integrar soluciones rápidas e innovadoras en tu portafolio de productos y servicios empresariales.

SESIÓN	MODULO 1: Introducción a la innovación corporativa y análisis de mercado	HORAS
1	Bienvenida y caso de éxito de aceleración	1
2	Análisis de tendencias y creación de escenarios futuros para renovación de modelos de negocio	2
3	Inteligencia competitiva	1
4	Comportamiento del nuevo consumidor postpandemia y digital	1
5	Intraemprendimiento a través de análisis con las herramientas del Consumer Journey Map y Design thiking para mejorar la experiencia del servicio y detección de áreas de oportunidad de nuevos productos o servicios dentro de la empresa.	4

SESIÓN	MODULO 2: Renovando tu modelo de negocio	HORAS
6	Análisis y gestión de la cartera de productos o servicios (optimizar la cartera, especializarla, renovarla)	3
7	Técnicas de Prototipado Rápido y Validación de Nuevos Productos y Servicios)	1
8	Organizaciones Exponenciales : Rediseñando tu modelo de negocio para un escalamiento rápido	3
9	Metodologías ágiles para optimización de procesos	2
	2 hrs de mentoría personalizada	2

SESIÓN	MODULO 3: Estrategia comercial para impulsar las ventas	HORAS
10	Etapas y técnicas de ventas B2B - B2C	2
11	Estrategia comercial con indicadores - Inteligencia y gestión de datos comerciales	3
12	Onmicanalidad y Cross Channel	1
13	E- Branding y Re-posicionamiento de marca en medios digitales	2
14	Diseño grafico y video con apps	2
15	B2B Linkedin venta a corporativos	2

SESIÓN	MODULO 5: Digitalización para escalar tu negocio	HORAS
16	Eligiendo mi market place ideal para venta en línea	2
17	Creando y escalando tu sitio web a una tienda en línea propia	2
18	SEO y SEM para tiendas en línea	2
19	Toma de decisiones estratégicas con base en Social Listening	1
20	Creación de contenido y estrategia de MKT digital - Campañas con Google ADS	2
21	Whats app Business	1
22	Anuncios en redes sociales - Funnel de ventas / tracción de usuarios/ métricas y conversión / Chatbots (programación de mensajería instantánea automatizada)	2
23	Introducción al CRM Hubspot	3
	2 hrs de mentoría personalizada	2
24	Herramientas de transformación digital e web 3 (nube, procesadores de pago para sucursal y en línea, ciberseguridad, códigos QR, etc.)	3

SESIÓN	MODULO 6: Go Global	HORAS
25	Expansión del negocio en mercados internacionales (softlanding y comercio exterior)	2
26	Dashboards	1
27	Teoría de Franquicia (Estandarización y documentación de procesos y recursos clave y estrategia comercial para expansión)	2

SESIÓN	MODULO 7: Toma de decisiones con base en escenarios financieros	HORAS
28	Estrategias fiscales	1.5
29	Factores críticos financieros (Unit Economics)	1.5
30	Aspectos legales para Pymes	1.5
31	One Pager	1.5
32	Story Telling	1
33	Introducción de levantamiento de capital - vehículos de inversión y crowdfunding	4
33	Planeación estratégica y KPI´s	3

TEMARIO

SESIÓN	MODULO 7: Toma de decisiones con base en escenarios financieros	HORAS
35	Pitch Deck	3
36	Balanced Scorecard	2
	2 hrs de mentoría personalizada	2

SESIÓN	CIERRE	HORAS
37	Sesión de consejo final	1.5
38	Graduación + Demo Day	4

¿CÓMO SE HACE?



MODALIDAD WEBINAR

Mentorías online por la
plataforma Zoom.

80 HRS DE
CAPACITACIÓN

+

6 HORAS DE MENTORÍA
PERSONALIZADA
1 CONSEJO

+

1 PITCH DECK



METODOLOGÍA

Diseño de plan de trabajo
para acelerar la empresa

IDIOMA ESPAÑOL



ENTRENAMIENTO

Trabajo individual

12 HRS.

**VENTAS, INNOVACIÓN Y
DIGITALIZACIÓN DE NEGOCIOS**

¿CUÁNDO Y DÓNDE?



FECHA

Inicio: _____

Cierre: _____

4 meses




PLATAFORMA / UBICACIÓN

Modalidad híbrida:

Sesión de capacitación virtual:
Plataforma ZOOM

Presencial:
Mentorías, Pitch Academy y
Sesiones de Consejo



**¿Tienes alguna duda?
CONTÁCTANOS**

Ron Oliver
CoFounder y CEO

Tel/WhatsApp: +52 55 6137 0808

**Mail: oliver@parquetec.org
mexico@parquetec.org**

www.parquetec.org

ParqueTec 
— MÉXICO —