

Scale Up

how to grow up to **1M€**

Última actualización: Mayo, 2022



AYUNTAMIENTO
Concejalía de Contratación,
Patrimonio, Desarrollo Económico
y Nuevas Tecnologías



“

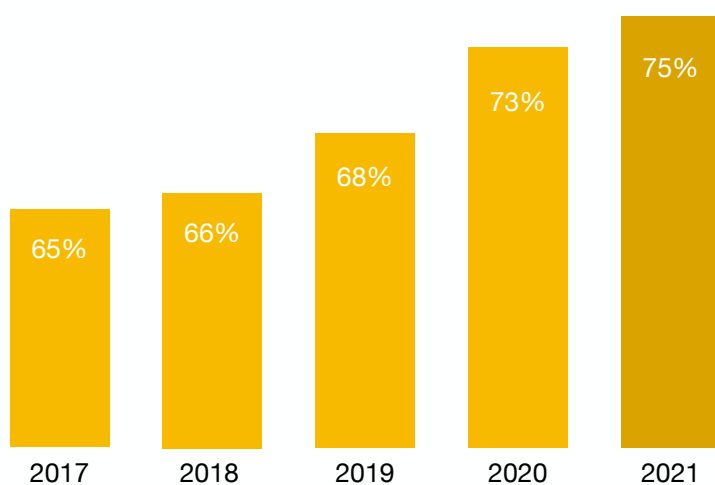
No vamos a cambiar nada pensando en cómo hacerlo. Lo haremos si damos el primer paso, por muy duro que este pueda parecer y sin importar cuánto de modesto pueda ser este primer paso.



Si somos europeos ... ¿por qué renunciar a un mercado de +400 Millones de consumidores?

eConsumers en la Unión Europea

Porcentaje de usuarios de internet que compran productos o servicios online



Fuente: Eurostat; National eCommerce Associations; Statista



<https://ecommerce-europe.eu/wp-content/uploads/2021/09/2021-European-E-commerce-Report-LIGHT-VERSION.pdf>

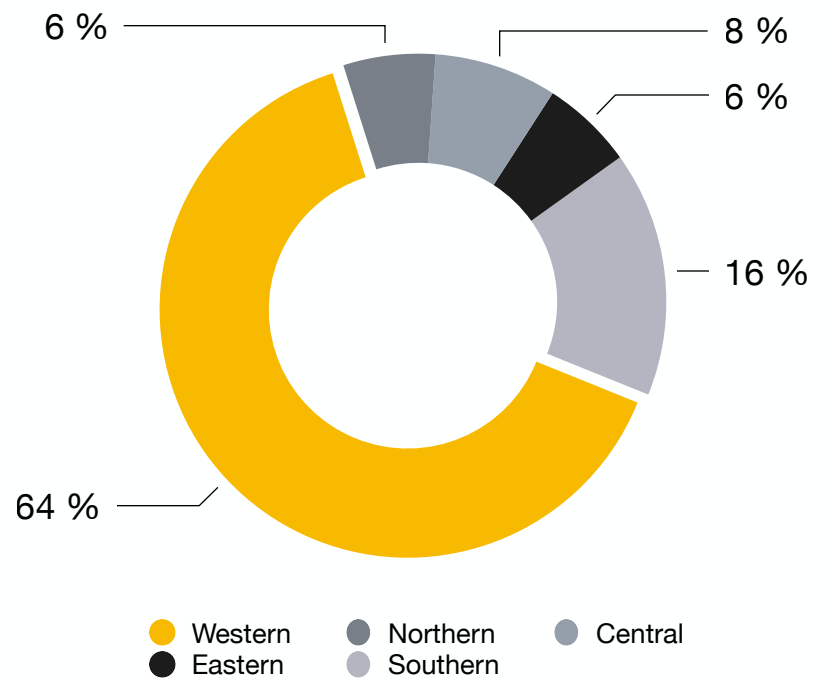
Nos encontramos ante un momento en el que nuevos modelos económicos y empresariales surgidos en el nuevo entorno de la economía digital condicionan el desarrollo de la actividad económica de las pymes. Nuevos modelos que están ganando posicionamiento en detrimento de los tradicionales modelos empresariales.

Tres son los factores que explican el crecimiento de estos modelos, en primer lugar el **auge de nuevas tecnologías disruptivas**, en segundo lugar **una mayor globalización de los mercados** y por último un **cambio en los hábitos de compra** de los consumidores. Estos 3 factores implican la necesidad por parte de las pymes de comprender el funcionamiento de la nueva economía digital. No se trata de intentar replicar los tradicionales modelos de negocio, sino de identificar las oportunidades que la nueva economía digital ofrece y aplicarlos a nuestras empresas, desarrollando nuevos proyectos empresariales en el entorno digital que convivan con nuestros modelos de negocio tradicionales y que contribuyan al incremento de nuestra actividad económica.

Este programa afronta este proceso. La creación en el marco de acción de la nueva economía digital, de nuevos modelos empresariales en pymes ya consolidadas que buscan ampliar su actividad económica con una perspectiva de futuro.

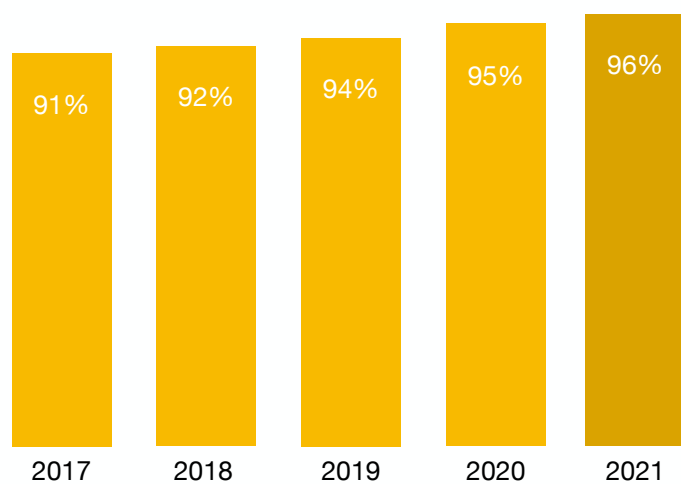
E-COMMERCE OVERVIEW

Al igual que en años anteriores, en 2020, **Europa Occidental** cuenta con la mayor parte de la facturación total del comercio electrónico europeo para 2020 con un 64 %. Muy por detrás, el sur de Europa concentra el 16% de la facturación total. Europa Central y del Sur experimentaron tasas de crecimiento similares, 28% y 24% respectivamente.



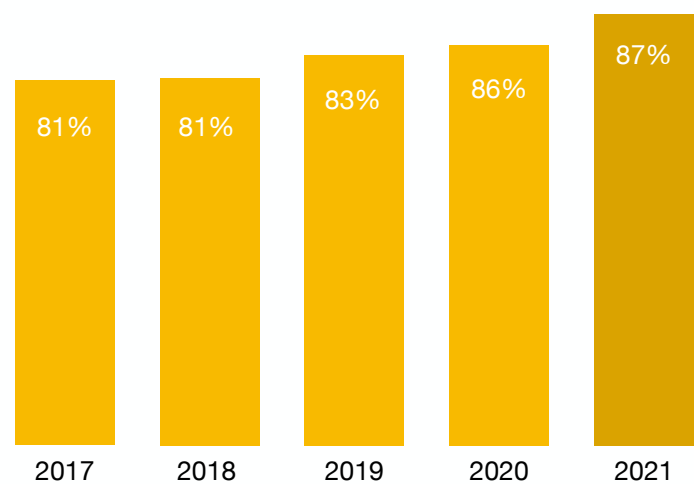
Usuarios de Internet

Porcentaje de la población europea con acceso a Internet.

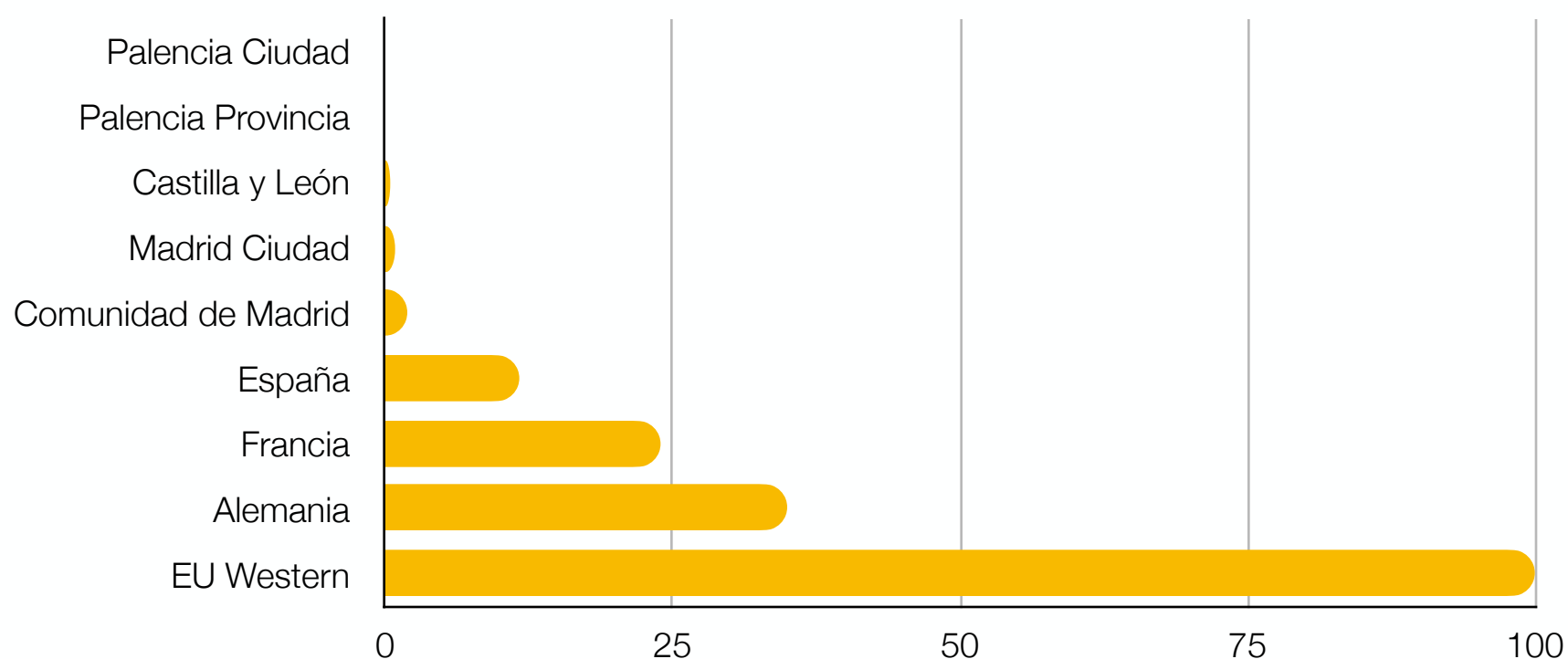


eConsumers en EU Western

Porcentaje de usuarios de internet que compran productos o servicios online



La EU, una oportunidad que no debemos dejar escapar.



	Población	Renta per cápita	Población x Renta per cápita	
Palencia Ciudad	78.000	23.167,00 US\$	1.807.026.000,00 US\$	0,02 %
Palencia Provincia	160.000	23.167,00 US\$	3.706.720.000,00 US\$	0,03 %
Castilla y León	2.408.000	23.167,00 US\$	55.786.136.000,00 US\$	0,51 %
Madrid Ciudad	3.220.000	32.048,00 US\$	103.194.560.000,00 US\$	0,95 %
Comunidad de Madrid	6.640.000	32.048,00 US\$	212.798.720.000,00 US\$	1,96 %
España	47.300.000	27.057,00 US\$	1.279.796.100.000,00 US\$	11,77 %
Francia	67.390.000	38.600,00 US\$	2.601.254.000.000,00 US\$	23,91 %
Alemania	83.240.000	45.700,00 US\$	3.804.068.000.000,00 US\$	34,97 %
EU Western	242.040.000	44.942,73 US\$	10.877.937.990.000,00 US\$	100,00 %

¿A quién nos dirigimos?

Este programa va dirigido a pymes con un **pensamiento disruptivo**, que comparten el mindset/ pensamiento digital sobre el que se cimenta la nueva economía digital y que apuestan por esta nueva economía digital y por la creación de nuevos modelos de negocio/empresariales en este nuevo entorno como estrategia de desarrollo empresarial y que contribuya al desarrollo de su actividad económica con una perspectiva de futuro.

Objetivo.

El objetivo del programa es capacitar a los participantes en una nueva metodología digital que contribuya a diseñar nuevas estrategias y nuevos modelos de negocio que aporten ventajas competitivas en sus empresas.

Gracias a este programa los participantes conseguirán:

Comprender el MindSet/Pensamiento Digital que rige los modelos económicos digitales, descubriendo los aspectos claves que contribuyan al éxito en el desarrollo de los proyectos.

Ser capaces de **identificar las oportunidades** que ofrece la nueva economía digital, aplicándolas a su propio modelo empresarial y crear un modelo de negocio digital exitoso para su propia empresa.

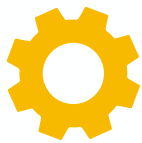
Descubrir estrategias disruptivas de marketing que contribuyan al lanzamiento de su propio modelo de negocio digital.

Familiarizarse con distintas plataformas y herramientas digitales que contribuirán al desarrollo de sus nuevos modelos de negocio.

Sumergirse en un ecosistema de emprendimiento digital, ampliar su red de contactos y descubrir algunos de las nuevas startup de mayor éxito.

Metodología de Aprendizaje.

La metodología **Learning by Doing**, considerada como una forma diferente de aprendizaje, recomienda sumergir al alumno en una experiencia de aprendizaje real, para que experimente y reflexione sobre lo hecho, sin miedo a equivocarse y que pueda aprender de sus errores. Creemos firmemente en la importancia de poner en práctica todo lo que se aprende y por eso ofrecemos las herramientas para que esta experiencia sea lo más completa posible.



Learning by doing, y estudio de **casos de éxito** como base metodológica del proceso de aprendizaje



Asignación de un **mentor personal** que contribuya a desarrollar el MindSet Digital y a identificar las oportunidades de negocio que ofrece la nueva economía digital.



Una **hoja de ruta** de 6 semanas que te llevarán a escalar tu modelo de negocio hasta el siguiente nivel.

Plataformas que descubrirás

En este programa aprenderás a utilizar algunas de las plataformas imprescindibles a la hora de afrontar el proceso de transformación digital de tu modelo de negocio tradicional.

KICKSTARTER

INDIEGOGO



Google Ads

el Camino al éxito.

Dos de los errores más comunes en el proceso de transformación digital de las pymes son, por un lado, intentar replicar exactamente el modelo de negocio que la pyme desarrolla en el mundo real/físico; y en segundo lugar, intentar replicar el modelo de negocio que las grandes plataformas de comercio electrónico llevan a cabo.

Por el contrario, **este programa muestra un nuevo camino al éxito**. Un camino basado en la creación de un nuevo modelo de negocio diseñado en torno a la especialización de la empresa; aprovechando las oportunidades que su experiencia, contactos y conocimiento del sector ofrecen.

Duración: 6 Semanas

Unidad 1

Descubriendo el MindSet/Pensamiento Digital

En esta primera unidad ponemos el énfasis en comprender el funcionamiento de la nueva economía digital. Comprender y ser capaces de identificar las fases del desarrollo de un negocio digital, así como los indicadores que deberemos tener en cuenta y que permitirán gestionar la evolución de los diferentes proyectos; por último, analizaremos y descubriremos el mercado digital europeo.

Modalidad: Presencial | **Duración:** 2 horas

Estudio de Caso de Éxito (presencial): 1 hora

Masterclass online: De la Incertidumbre a la Certidumbre Digital - 1,5 horas

Unidad 2

La Estrategia de producto y el concepto de comunidad y sostenibilidad “ODS” de nuestro proyecto digital.

En esta unidad centraremos el aprendizaje en la estrategia de producto de las pymes que buscan la especialización, diferenciando entre los productos reclamo, estrella y premium y su influencia en el gasto medio por usuario. El Fulfillment como estrategia de distribución en Europa. Y la motivación de compra del producto, prestando especial atención al concepto “comunidad” y la “sostenibilidad” del proyecto.

Modalidad: Presencial | **Duración:** 2 horas

Estudio de Caso de Éxito (presencial): 1 hora

Masterclass online: Email Marketing: Mail Relay - 1,5 horas



Cómo crear una comunidad digital asociada a nuestro proyecto, el canal de comunicación proactivo.

Unidad 3

Crowdfunding como lanzamiento del proyecto y estrategia ScaleUp

En esta unidad mostraremos a los asistentes el potencial que el Crowdfunding ofrece como estrategia ScaleUp de las pymes. Iniciación en Kickstarter e Indiegogo, principales plataformas de crowdfunding del mundo y que facilita el acceso de las pymes a una comunidad de millones de consumidores.

Modalidad: Presencial | **Duración:** 2 horas

Estudio de Caso de Éxito (presencial): 1 hora

Masterclass online: Kickstarter e Indiegogo - 1,5 horas



Cómo lanzar una campaña de crowdfunding.

Unidad 4

La Estrategia de Marketing Online.

El objetivo, comprender la importancia del marketing digital y aprender a diseñar nuestra estrategia de lanzamiento del proyecto y de consolidación. La metodología *Agile* aplicada al Marketing Digital; y la Investigación del Mercado para nuestro producto.

Modalidad: Presencial | **Duración:** 2 horas

Estudio de Caso de Éxito (presencial): 1 hora

Masterclass online: Introducción a Google Ads - 1,5 horas
↳ Cómo atraer al público a mi negocio digital

Unidad 5

La creación de mi negocio digital.

En esta unidad aplicamos el MindSet digital en el proceso de generación de nuestro negocio online aplicando toda lo aprendido en las unidades anteriores.

Modalidad: Presencial | **Duración:** 2 horas

Estudio de Caso de Éxito (presencial): 1 hora

Masterclass online: Shopify - 1,5 horas
↳ Cómo crear un negocio digital atractivo y exitoso.

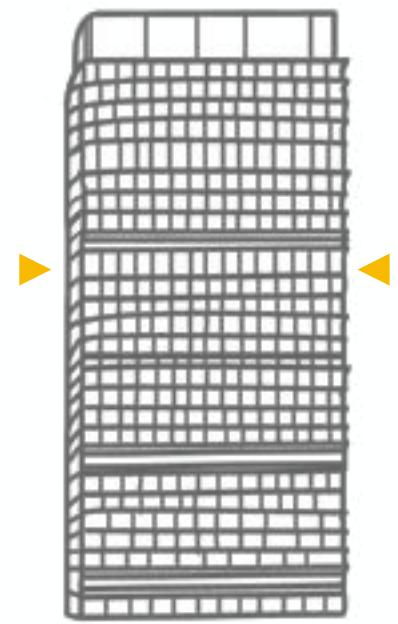
Unidad 6

Inmersión en el ecosistema emprendedor & Fundraising.

Invitamos a los asistentes a asistir a la sala de motivación de Madrid. Durante 1 día, aplicando la metodología aprendida durante las 5 semanas previas, descubriremos como financiar nuestro nuevo negocio digital.

Modalidad: Presencial | **Duración:** 6 horas

Número de Invitados sorpresa: 2



Motivation Room

Pº Castellana 81 15th
Floor
28046 Madrid

“

No asumir cambios en un mundo en continua evolución no parece una estrategia muy consistente.

La innovación y el emprendimiento sostenible como motor del cambio y transición hacia el futuro.

+400 Millones de Consumidores Europeos dispuestos a comprarte,

