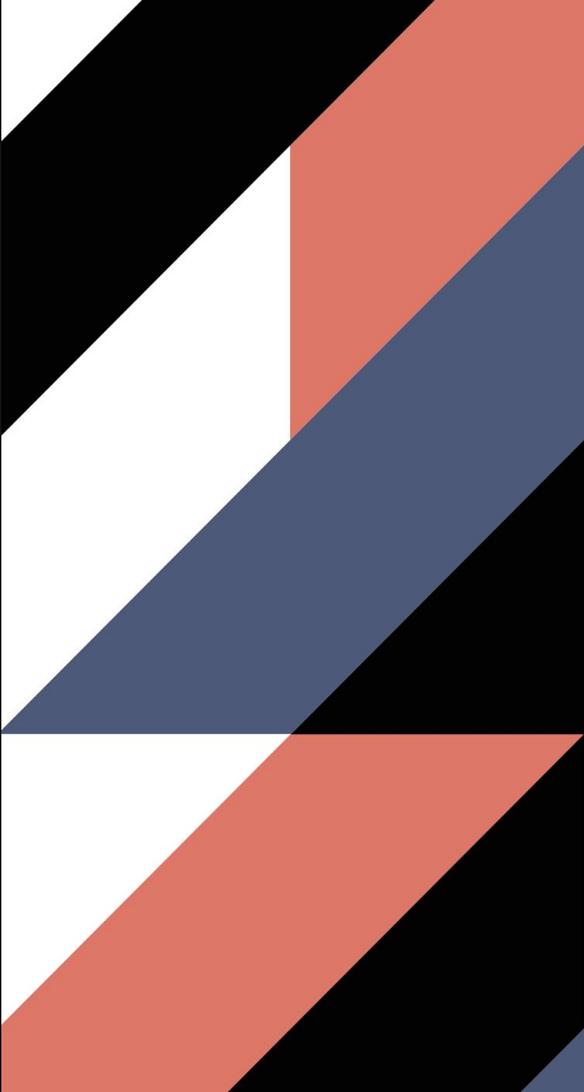


inversión.
redes.
crecimiento.

Programa de escalamiento
ACELERA
startup





**Daniel
Contesse**



**Rolf
Kühnlenthal**



**Christian
Kamianski**



**Hernán
Cheyre**



**Fernanda
Hurtado**



**Fernando
Zavala**

Quiénes somos.

La aceleradora de negocios de la Universidad del Desarrollo, con sede en Santiago y Concepción.

+50
expertos

**CONSEJO DE
ASESORES /
MENTORES /
CONSULTORES.**

5
clientes

**un año de venta
de servicios
corporativos.**

**Consejo de
Asesores**

**DIRECTORIO PARA
PORTAFOLIO DE
EMPRESAS.**

+200
soluciones

**proyectos
evaluados para
conectar con
empresas.**

+7.000
millones

**fondos públicos
invertidos.**

**principal foco
del portafolio**

**RETAIL / BANCA
E-COMMERCE /
SALUD / TELCO.**

+260
*startups
apoyadas*

**10 años
apoyando a
emprendedores.**

**Ingeniero de
Proyecto**

**SEGUIMIENTO
CONTINUO EN LA
RENDICIÓN TÉCNICA
Y FINANCIERA PARA
CADA PROYECTO.**

+3.000
millones

**capital privado
levantado por
emprendedores
apoyados.**

9.0
promedio

Nota entre 0 y 10.

nos recomienda.

+23.000
millones

**ventas
acumuladas
enero/diciembre
de 2019.**

**Corfo
2017 > MEJOR
VALORIZACIÓN DE
PORTAFOLIO. /
2018 > UNA DE LAS
SEIS INCUBADORAS
CON MEJOR
DESEMPEÑO. /
2019 > INCUBADORA
UNIVERSITARIA N°1.**

+260 startups apoyadas



Qué es

Programa de aceleración para emprendimientos en etapa temprana que busquen crecer en ventas, escalar y conectar con el ecosistema de UDD Ventures.

Los participantes recibirán apoyo en diversas temáticas definidas según su necesidad, interés y diagnóstico, con foco en ventas y levantamiento de capital.

Este proceso cuenta con todos los componentes de la metodología de aceleración UDD Ventures I+V Lab fruto de 10 años trabajando con emprendedores tecnológicos con alto potencial de crecimiento.



Perfil de ingreso

Empresas pequeñas de base tecnológica que estén en etapa de crecimiento y quieran escalar en ventas.

Las ventas recomendadas para una empresa que ingrese al programa son de hasta 2.500 UF anuales.



I + V Lab

MÉTODO DE ACELERACIÓN

Nuestro método de aceleración tiene como objetivo desarrollar el **Roadmap Estratégico** de la empresa a través de la definición de la **ambición**, la zona **dónde jugar** y **cómo ganar**. Siempre con foco en crecimiento en **ventas**, lo que permite transformar una idea de proyecto en un negocio escalable.



Roadmap Estratégico



Consejo de Asesores

Tenemos un servicio que replica el rol de un Directorio de empresas que tiene por finalidad entender el estado actual de las compañías del portafolio para entregarles directrices estratégicas a través de reuniones de trabajo mensuales.





Felipe Matta
Founder
Chile Ventures



Gert Findel
CEO
Acid Lab



Andrés Meirovich
Managing Partner
Genesis Ventures



Pablo Godoy
Co-Founder · CEO
Frogmi



Ricardo Jara
Gerente General · CEO
Continuum



Claudio Dufeu
Partner
Tribeca Advisors

Red de Mentores

Sabemos que un mentor puede hacer la diferencia en el crecimiento de una compañía. A los emprendedores que son parte de nuestro proceso de aceleración se les asignan entre 2 mentores por un bloque de tiempo de 6 meses. Contamos con una Red de Mentores conformada por más de 50 mentores entre emprendedores, gerentes corporativos y consultores.





Mario Marchese
Ex Gerente General
Codelco Tech



Isabel Almarza
VP Comercial
Microsystem



Ignacio de la Cuadra
Gerente General · CEO
Redbanc



Cristián Zepeda
Gerente de Ventas
Walmart Chile



Alfredo Irrarázaval
Gerente Zonal
Latam Trading Group



Erica Pavez
Directora Ejecutiva
Promanagement

Ingeniero/a de Proyectos

Contamos con un equipo de operaciones en Concepción y en Santiago, siendo un factor clave en el proceso de aceleración.

El conocimiento profundo del negocio y el acompañamiento continuo a cada una de las empresas del portafolio es vital para lograr los avances esperados. De esta forma asistimos a las compañías en todo el proceso de aceleración logrando ofrecer una experiencia cercana y eficiente.



Redes

Contamos con una gran red de contactos para vincular a nuestros emprendedores con el ecosistema de la Universidad del Desarrollo, Corporaciones privadas, y Partners tecnológicos, además de fondos de inversión privados, entre otros.



COMPONENTES

Diagnóstico

Mentorías

Seguimiento de
proyecto

Contenido
e-learning

Consultoría en
finanzas y
levantamiento de
capital*

Consultoría en
Ventas
complejas*

*Solo 1 a definir según el diagnóstico

mes 1	mes 2	mes 3	mes 4
Diagnóstico online	Mentoría 1	Mentoría 2	Mentoría 3
Kick off Metodológico	Consultoría 1	Consultoría 2	Reunión de cierre y consolidación
17 horas de Contenido e-learning en Ventas B2B			
Seguimiento Ingeniero			

Nota: Las mentorías están enfocadas en ámbitos de estrategia de negocios y/o estructuración comercial (B2B Ò B2C)

Diagnóstico

- Realización de una evaluación online para conocer la situación actual de la empresa en relación a su estrategia, procesos comerciales y digitales. En base a este diagnóstico asignaremos un mentor a trabajar durante el transcurso del programa.

Frecuencia

- 1 diagnóstico al comienzo del programa.

Kick Off Metodológico

- **Kick Off Metodológico:** Sesión introductoria a los componentes del programa, como también de nivelación frente al Roadmap Metodológico a utilizar en las mentorías. En esta reunión se trabajará:

Ambición: Trabajamos con el emprendedor en definir claramente la Ambición de proyecto de manera tal que permita definir el objetivo último de la empresa apuntando siempre a lograr un crecimiento sostenible.

Dónde Jugar: Asistimos al equipo emprendedor en clarificar la Propuesta de valor por cada segmento de clientes al que se atiende, permitiendo adoptar elecciones claras sobre dónde poner foco y cómo expandirse.

Cómo ganar: Asesoramos a los emprendedores en la definición del sistema de capacidades estratégicas que les permitirán generar fuentes únicas de ventajas competitivas en el futuro.

Frecuencia

- Una vez al comienzo del programa. Sesión de 2 horas aproximadamente.

Mentorías

- Sesiones de trabajo personalizadas con mentor asignado según diagnóstico que acompañará al emprendedor durante 3 sesiones. Las Mentorías están enfocadas en estrategia de escalamiento y/o en escalamiento en ventas.

- El mentor estará acompañado por un Ingeniero de Proyecto UDDV, de modo de dar seguimiento a los compromisos generados en cada sesión.

- Contamos con un red de más de 50 mentores con gran experiencia en el mundo de los negocios.

Frecuencia

- 3 Mentorías a lo largo del programa, de una hora de duración cada una (vía remota).

Consultorías

· Asignación de un consultor según diagnóstico para trabajar brechas identificadas con foco en estrategia, ventas y finanzas.

· La temática de la consultoría se definirá con el diagnóstico inicial y, los temas disponibles son:

Estructuración financiera y “deal” para levantamiento de capital, con el objetivo de mejorar la planificación financiera y levantamiento de capital.

Estrategia para ventas complejas, con el objetivo de escalar comercialmente el negocio.

Frecuencia

· 2 sesiones de consultoría a lo largo del programa.

Contenido E-learning

· Acceso a 7 módulos equivalentes a 17 horas de contenido en formato e-learning. El objetivo es entregar herramientas para mejorar los aspectos comerciales del negocio, los temas a tratar son:

- Contacto prospectos para la venta B2B.
- Especialización en ventas B2B.
- Exploración y diálogo consultivo en la venta B2B.
- Probabilidad tasa de cierre en ventas B2B: Determinación e incremento.
- Manejo de objeciones y negociación en la venta B2B.
- Proceso comercial B2B para productos y servicios de base tecnológica.
- LinkedIn para la venta B2B.

Frecuencia

· Self paced: A ritmo propio

Seguimiento de proyectos

· Asignación de un Ingeniero de Proyectos UDDV para hacer seguimiento al plan de trabajo, así como también a la ejecución de los compromisos adoptados en las mentorías y consultorías.

Modelo de Acompañamiento

· Sesiones mensuales con el ingeniero de proyectos asignado.

Reunión de cierre y consolidación

Reunión de cierre y consolidación:

Sesión de cierre en donde se revisarán los avances alcanzados, como también las recomendaciones a seguir una vez finalizado el programa.

Modelo de Acompañamiento

· Sesión con ingeniero de proyectos asignado y mentor.

Staff de facilitadores.

* Facilitadores podrían variar de acuerdo a su disponibilidad, pero son adicionales al equipo de operaciones, mentores y consultores asociados. Para más información acerca de la red de expertos visitar <https://uddventures.udd.cl/mentores>



Kick-off metodológico &
Reunión de cierre y
consolidación



Angel
Morales

Director Ejecutivo
UDD Ventures

Cuenta con más de diez años de experiencia en el ecosistema de emprendimiento e innovación en Chile. Ingeniero Comercial, Diplomado y Magister en Innovación UC, cuenta con experiencia en innovación social en Servicio País, Fundación América Solidaria y Un Techo Para Chile. Se desempeñó como consultor en la Incubadora de Negocios de INACAP y Transforme Consultores. Tiene trayectoria como docente en cursos de innovación y emprendimiento en Universidad Santo Tomás, Universidad Mayor, Universidad de Magallanes y Universidad del Desarrollo (UDD). Fue Director de Operaciones en UDD Ventures (la aceleradora de negocios de la UDD), es Tutor en el programa MBA UDD, y consultor independiente. Actualmente es Director Ejecutivo en UDD Ventures.

Contenido Elearning & Metodología de venta



Nicolás Elizarraga

Founder / CEO
Empower It LATAM

Fundador de Empower it, primera consultora de conocimiento en ventas B2B para productos y servicios de base tecnológica. A la fecha +500 personas de 10 países cursaron la especialización en ventas B2B para soluciones de base tecnológica en formato eLearning, con un net promoter score de 9.1. Hace 5 años realiza consultorías de proceso comercial y capacitaciones para empresas y startups de base tech de modo directo. Ha prestado servicios de éste tipo en 8 países hasta ahora, considerando también clusters de empresas de tecnología, incubadoras y aceleradoras de startups. Lleva 12 años investigando el modo en que las empresas compran TI en América latina. Tiene un podcast de ventas TI (en spotify) y realiza un estudio de benchmarks comerciales en la venta de tecnología con ayuda de las cámaras de software latinoamericanas.

Consultoría Financiera



Philippe Besançon

Founder / CEO
CFO Remoto

Ingeniero Civil y Magíster en Ingeniería, Pontificia Universidad Católica. Más de 10 años de experiencia en Inteligencia Financiera, finanzas corporativa & gobernanza. CEO y Fundador de CFOremoto, Fintech que facilita el control y planificación financiera de empresas. Mentor de Startup Chile y UDD Ventures.

Levantamiento de capital



**Claudio
Dufeu**

Founder Tribeca Advisor

Master en Administración de Empresas (MBA) con especialización en Finanzas de L. Stern School of Business, New York University. Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile.

Actualmente, es socio fundador de Tribeca Advisors, boutique de asesoría de M&A, valorización, levantamiento y estructuración financiera. Cuenta con más de 20 años de experiencia en inversiones en capital de riesgo, nuevos negocios, finanzas corporativas, y M&A, desempeñándose previamente como socio fundador de Orion Capital Asset Management, administradora de fondos de private equity, director de inversiones del fondo de capital de riesgo de Fundación Chile, y gerente de alianzas estratégicas y planificación financiera en Visa Internacional y en el grupo de Securitización Internacional de Fitch Rating, en Estados Unidos.

Es profesor de financiamiento de nuevos negocios, capital de riesgo, y estructuración de planes de negocio de los programas de magíster de la Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad de Chile, FEN.

Sus temas de interés son finanzas corporativas, desarrollo de nuevos negocios, emprendimiento corporativo y capital de riesgo.

CONTACTO

Raimundo Gaete

Jefe de Desarrollo Comercial

rgaete@udd.cl

+56 9 8236 2320

www.uddventures.udd.cl