ETAPA 5. EJECUCIÓN DE PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO

Enfocado en el desarrollo de habilidades empresariales mediante el acompañamiento de mentores, expertos en la industria y el equipo de la aceleradora, así como la conexión con corporaciones para la validación de sus propuestas de valor, modelos de negocios o cualquier otro aspecto requerido por las empresas participantes.

a. Talleres grupales: permiten transmitir conocimientos prácticos para responder a brechas comunes de empresas. Inversión de tiempo: 1-2 horas por semana. Temáticas:

- Buenas prácticas para hacer negocios en Canadá (sensibilidad cultural y networking)
- Descubrimiento del cliente y desarrollo de productos
- Desarrollo de modelos de negocios escalables
- ¿Cómo hacer un pitch de ventas/inversión?
- Canales de distribución y comercialización
- Estrategias de mercadeo y ventas
- Herramientas para análisis de mercado
- Automatización y CRM
- Liderazgo y Cultura Organizacional
- Búsqueda de talento, reclutamiento y estrategia para escalar el equipo (físico o remoto)
- Estructura de costos y estrategias de precios
- Planeamiento financiero y estrategias de datos
- Levantamiento de capital y presentación ante inversionistas
- Desarrollo de alianzas estratégicas
- Propiedad intelectual
- Diseño de productos tecnológicos
- Beneficios fiscales y fondos disponibles para empresas de tecnología e innovación en Canadá
- Regulación legal, contable e impuesto en Canadá
- Modelos de Softlanding en Canadá

b. Sesiones personalizadas: sesiones privadas y personalizadas con mentores, expertos de la industria y el equipo de la aceleradora. Cada empresa contará con un mentor líder, que guiará a la empresa durante todo el proceso y se hará acompañar de otros mentores o asesores en áreas específicas para poder brindarle a la empresa asesoría especializada en las áreas que requiera apoyo en línea con las temáticas mencionadas anteriormente u otras. Inversión de tiempo: 2-3 horas por semana.

c. Mentorías grupales: Dinámicas diseñadas para permitir a las empresas tener sesiones en las que aprenderán y serán capaces de apoyarse mutuamente. El objetivo es fomentar una cultura de comunidad entre las 10 empresas participantes mediante actividades para compartir experiencias y fomentar la colaboración entre las empresas. Inversión de tiempo: 1 hora cada 2 semanas.

d. Conexión con corporaciones: cada empresa contará con 5 reuniones con personas relevantes de diferentes corporaciones para validar su producto/servicio y modelo de negocio. A través de estas conexiones se espera facilitar las oportunidades de negocios. En caso de que la empresa esté en búsqueda de capital, también podrá participar en actividades como Demo Day y reuniones con 3 potenciales inversionistas.

e. Eventos de networking: para propiciar la inmersión de las empresas en el ecosistema empresarial de Canadá, con el fin de facilitar la generación de contactos que puedan convertirse en potenciales socios, aliados, clientes, inversionistas, entre otros.

f. Desarrollo de mapa de ruta: se trabajará en una hoja de ruta posterior al programa en el que se destacarán los objetivos y acciones clave para continuar sus esfuerzos de expansión en el mercado canadiense. Incluye objetivos relacionados a: contratación, asuntos legales, y esfuerzos de ventas o marketing.