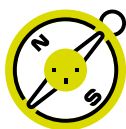


PROGRAMA DE ESCALADO SEIMED: PREPARACIÓN PARA LA INVERSIÓN

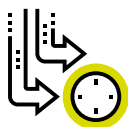
info Crecimiento empresarial

OBJETIVO DEL PROGRAMA



Orientación y apoyo a 8 startups innovadoras y de alto crecimiento para mejorar el potencial de atracción de inversión privada.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?



Dirigido a Startups que actualmente estén buscando capital privado o que prevean hacerlo en un futuro y que necesiten apoyo para preparar su propuesta a inversores.

REQUISITOS



- Empresas constituidas bajo la forma de sociedad limitada.
- Con su domicilio social y/o centro de trabajo en la Región de Murcia.
- Que cuenten con un producto o servicio innovador.
- Interesadas en captar financiación procedente de inversores privados que participen en el capital social de la compañía.



CONTENIDO DEL PROGRAMA

El programa ofrece 8 horas de formación y 7 horas de mentorías individuales.

1. TALLER FORMATIVO (4 HORAS)

- Etapas en el proceso de fundraising y tipología de inversores.
- Análisis de los documentos requeridos para abrir una ronda de inversión profesional.
- Recomendaciones para presentaciones eficaces ante inversores.
- Claves para la preparación del Termsheet y Pacto de Socios.
- Tipos de financiación pública recomendados para apalancar rondas de inversión.

2. TALLER COMÚN (4 HORAS)

- Innovación: ¿cuándo se entiende que una Startup es “innovadora”? Análisis del componente innovador en el producto/servicio y en el modelo de negocio.
- Análisis de los principales métodos de valoración de Start-Ups.
- Road Map del Modelo de negocio y sucesivas rondas de inversión. ¿Qué porcentaje cedo a los inversores?
- Cómo definir la estrategia de internacionalización de una Startup. Aspectos importantes a tener en cuenta a la hora de plantear una ronda de inversión profesional para ejecutar el plan de internacionalización.
- Análisis pormenorizado de la situación actual de cada proyecto y previsión de crecimiento en los próximos 24 meses.
- Errores más comunes que comenten las Startups cuando plantean rondas de inversión.

3. MENTORÍAS PERSONALIZADAS (7 HORAS)

Recomendable periodicidad quincenal (aunque flexible según necesidades de la empresa).

- 1ª Jornada de trabajo: “Análisis detallado de la situación actual y background de la compañía. Estudio de los factores claves para la invertibilidad del proyecto”.
- 2ª Jornada de trabajo: “Preparación del borrador del One-Pager”.
- 3ª Jornada de trabajo: “Optimización One- Pager Definitivo. Consejos para la segmentación e identificación de potenciales inversores. Cómo contactar con un inversor en un primer approach”.
- 4ª Jornada de trabajo: “Preparación del borrador del Investor Deck”.
- 5ª Jornada de trabajo: “Optimización del Investor Deck definitivo. Cómo presentar en 10’ el proyecto a un inversor en la primera reunión presencial”.
- 6ª Jornada de trabajo: “Preparación del borrador del Termsheet. Puntos clave en el Pacto de Socios”.
- 7ª Jornada de trabajo: “Ensayo del pitch. Feedback y aspectos clave a mejorar en la presentación ante inversores”.



CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE SOLICITUDES

1. La empresa ha desarrollado un producto/servicio innovador.
2. La empresa ya está comercializando su producto/servicio.
3. La empresa cuenta con un modelo de negocio escalable.
4. El producto/servicio puede ser fácilmente internacionalizable.
5. El equipo fundador de la compañía cuenta con un importante background en el sector en el que opera.
6. La empresa opera en un gran mercado.
7. La empresa ha realizado un análisis detallado de sus principales competidores a nivel nacional e internacional.

ESTÁ LIMITADO A 8 EMPRESAS



JUSTIFICACIÓN

- Fichas de consultoría firmadas por las empresas (una para cada sesión)
- Deliverables finales del One Pager y Deck.

Posibilidad de organizar un Demoday al final del programa.