

Calendario y contenidos

FASE 0_LANZAMIENTO

Días	Contenido
21/01	Presentación del programa a los CDR y otros agentes de interés.
21/01 al 6/02	Periodo de inscripción de participantes al programa
7 al 10/02	REVISIÓN Y COMUNICACIÓN A LOS SELECCIONADOS
11/02	Lanzamiento del programa con todos los participantes

FASE 1_EMPRENDIMIENTO RURAL (2 grupos de 40 personas)

Días	Contenido	Horario
14/02	1.1 CANVAS 1.0 Prototipado digital de tu idea de negocio.	2 h.
14 al 16/02	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "CANVAS 1.0"	
15 y 16/02	Orientación y apoyo tareas Equipo COCEDER	
17 ó 18/02	1.2 Sesiones grupales de presentación de los proyectos (Grupo 1 o Grupo 2)	2 h.
21/02	2.1 PITCH 1.0 Presentación eficaz y atractiva en 2 minutos con apoyo audiovisual	2 h.
21 al 23/02	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "PITCH 1.0"	
22 y 23/02	Orientación y apoyo tareas Equipo COCEDER	
24 ó 25/02	2.2 Sesión de presentación de BMC en 2 minutos	2 h.
28/02	3.1 PROPUESTA DE VALOR DE IMPACTO en emprendimiento rural	2h.
28/02 al 2/03	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES PROPUESTA DE VALOR DE IMPACTO	
1 y 2/03	Orientación y apoyo tareas Equipo COCEDER	
03 ó 04/03	3.2 Sesión puesta en común 2 min. PROPUESTA DE VALOR DE IMPACTO (Grupo 1 o Grupo 2)	2 h.
08/03	3.3 Contexto y Situación del Mundo Rural en España (encuesta autorreflexión)	2 h.
08 al 10/03	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES ENCUESTA AUTO-REFLEXIÓN	
09 y 10/03	Orientación y apoyo tareas Equipo COCEDER	
11/03	3.4 Cierre Fase 1 puesta en común global resultados encuesta autorreflexión	2 h.
14/03 al 18/03	REVISIÓN Y SELECCIÓN DE PROYECTOS FASE 2 DEL PROGRAMA	

FASE 2_VALIDACIÓN MODELO BRANDING, COMUNICACIÓN (2 grupos de 20 personas)

MODULO 1: DISEÑO Y VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Días	Contenido	Horario
SPRINT 1 ENCAJE PRODUCTO-MERCADO		
21/03	1.1- Sesión grupal "Segmentos de Clientes y Propuesta de Valor"	2 h.
21 al 23/03	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "ENCAJE PRODUCTO-MERCADO"	
24/03	1.2 <i>Mentoring</i> individual "Encaje producto-mercado" (Sesión exprés)	
25/03	1.3 Sesión grupal de retorno "Encaje Producto. Mercado"	2 h.
SPRINT 2 CONEXIÓN Y COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES		
28/03	2.1 Sesión grupal "Canales y Relaciones con los clientes"	2 h.
28 al 30/03	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "CONEXIÓN Y COMUNICACIÓN CON CLIENTES"	
31/03	2.2 <i>Mentoring</i> individual "Conexión y comunicación con clientes" (Sesión exprés)	
01/04	2.3 Sesión grupal de retorno "Conexión y comunicación con clientes"	2h.
SPRINT 3 ESTUDIO DE MERCADO EXPLORATORIO		
04/04	3.1 Sesión grupal "Estudio exploratorio de mercado como punto de partida"	2 h.
04 al 06/04	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "ESTUDIO DE MERCADO EXPLORATORIO"	
07/04	3.2 <i>Mentoring</i> individual "Estudio de mercado exploratorio" (Sesión exprés)	
08/04	3.3 Sesión grupal de retorno "Estudio de mercado exploratorio"	2 h.

1º BREAK 11 - 17 de ABRIL (MENTORING ENCAJE PRODUCTO-MERCADO)

Días	Contenido	Horario
SPRINT 4 SOCIOS, RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVE		
18/04	4.1 Sesión grupal "Socios, recursos y actividades clave"	2 h.
18 al 20/04	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "SOCIOS, RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVE"	
21/04	4.2 <i>Mentoring</i> individual "Encaje producto-mercado" (Sesión exprés)	🕒
22/04	4.3 Sesión grupal de retorno "Socios, recursos y actividades clave"	2 h.
SPRINT 5 FUENTES DE INGRESOS Y ESTRUCTURAS DE COSTES		
25/04	5.1 Sesión grupal "Fuentes de ingresos y estructuras de costes"	2 h.
25 al 27/04	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "INGRESOS Y COSTES"	
28/04	5.2 <i>Mentoring</i> individual "Ingresos y costes" (Sesión exprés)	🕒
29/04	5.3 Sesión grupal de retorno "Ingresos y costes"	2 h.

2º BREAK 2 - 8 de mayo (MENTORING RECURSOS, COSTES Y SOCIOS CLAVE)

MODULO 2: COMUNICACIÓN Y BRANDING

Días	Contenido	Horario
SPRINT 6 RELATO E IDENTIDAD DE MARCA		
09/05	6.1 Sesión grupal "Storytelling" Construcción relato e identidad de una marca	2 h.
09 al 11/05	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "RELATO E IDENTIDAD DE MARCA"	
12/05	6.2 <i>Mentoring</i> individual "Relato e identidad de Marca" (Sesión exprés)	🕒
13/05	6.3 Sesión grupal de retorno "Relato e identidad de marca"	2 h.
SPRINT 7 BRIEFING DE IMAGEN DE MARCA		
16/05	7.1 Sesión grupal "La Imagen de marca y sus diferentes aplicaciones"	2 h.
16 al 18/05	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "BRIEFING IMAGEN DE MARCA"	
19/05	7.2 Revisión grupal de ejercicio "BRIEFING DE LA MARCA" (grupo 1)	
20/05	7.3 Revisión grupal de ejercicio "BRIEFING DE LA MARCA" (grupo 2)	2,5h.
SPRINT 8 PLAN DE SOCIAL MEDIA		
23/05	8.1 Sesión grupal "Planificación estratégica en marketing digital y redes sociales"	2 h.
23 al 25/05	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "PLAN DE SOCIAL MEDIA"	
26/05	8.2 <i>Mentoring</i> individual "Plan de social media" (Sesión exprés)	🕒
27/05	8.3 Sesión grupal de retorno "Plan de social media"	2h.

3º BREAK del 30 mayo al 5 de junio (MENTORING COMUNICACIÓN Y BRANDING)

MODULO 3: VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

Días	Contenido	Horario
SPRINT 9 VIABILIDAD ECONÓMICA I Y II		
06/06	9.1A Sesión grupal "Plan de viabilidad económica I"	2,5 h.
6/06 - 8/06	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "VIABILIDAD ECONÓMICA I"	
09/06	9.2A Revisión grupal de ejercicio "VIABILIDAD ECONÓMICA I" (grupo 1)	
10/06	9.3A Revisión grupal de ejercicio "VIABILIDAD ECONÓMICA I" (grupo 2)	2,5 h.
13/06	9.1B Sesión grupal "Plan de viabilidad económica II"	2,5 h.
13 - 15/06	TRABAJO INDIVIDUAL DE LOS PARTICIPANTES "VIABILIDAD ECONÓMICA II"	
16/06	9.2B Revisión grupal de ejercicio "VIABILIDAD ECONÓMICA II" (grupo 1)	
17/06	9.3B Revisión grupal de ejercicio "VIABILIDAD ECONÓMICA II" (grupo 2)	2,5 h.
SPRINT 10 CIERRE DE PROYECTO		
20/06	10.1 Sesión grupal preparación "ELEVATOR PITCH FINAL"	1 h.
20/06 - 24/06	PREPARACIÓN JORNADA PITCH Y MENTORING DE CIERRE DE PROYECTOS	
27/06	10.3 PITCH DAY y Presentación de Proyectos finalistas	3 h.

Contenidos

FASE 1_EMPRENDIMIENTO RURAL

- CANVAS 1.0
Prototipado digital de tu idea de negocio.
- PITCH 1.0
Presentación eficaz y atractiva en 2 minutos con apoyo audiovisual
- PROPUESTA DE VALOR DE IMPACTO en emprendimiento rural
- Contexto y Situación del Mundo Rural en España

FASE 2_VALIDACIÓN MODELO BRANDING, COMUNICACIÓN

MODULO 1: DISEÑO Y VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

SPRINT 1: ENCAJE PRODUCTO-MERCADO

Describirás como tu producto o servicio resuelve los problemas de tus clientes, mejora sus situaciones y les ofrece beneficios. Además, dimensionarás tu mercado objetivo y decidirás sobre cuáles de tus públicos objetivos centrar tu estrategia. Las subbases que tratarás dentro de esta primera etapa son:

- Segmentación del mercado
- Análisis de la problemática del cliente
- Determinación del tamaño de mercado
- Análisis y selección de los resultados buscados por los clientes
- Evaluación del grado de importancia de los resultados buscados por los clientes.
- Análisis de la carencia existente en el mercado de los resultados obtenidos
- Resumen y clasificación de los segmentos en base a tu interés.

SPRINT 2: CONEXIÓN Y COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES:

En esta fase los proyectos participantes trabajarán la forma de relacionarse con sus clientes y el sistema de hacer llegar tus productos.

SPRINT 3: ESTUDIO DE MERCADO EXPLORATORIO:

Durante este tercer *sprint*, se apoyará a los proyectos en la búsqueda de fuentes secundarias o incluso en la realización de pequeñas prospecciones de mercado de cara a validar tus modelos.

SPRINT 4: SOCIOS, RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVE:

En esta fase, los proyectos participantes identificarán quienes o cuáles son actuales o potenciales socios estratégicos, tanto a nivel de recursos, como a nivel de distribución de estos.

SPRINT 5: FUENTES DE INGRESOS Y ESTRUCTURA DE COSTES:

En esta fase, los proyectos participantes identificarán quienes o cuáles son actuales o potenciales socios estratégicos, tanto a nivel de recursos, como a nivel de distribución de estos.

MODULO 2: COMUNICACIÓN Y BRANDING

SPRINT 6: RELATO DE MARCA

Trabajaremos la necesidad de reflexionar y definir la identidad de la marca y la de crear un relato sobre los valores de la misma. Al finalizar cada participante contará con un relato de marca estructurado en base a la potencialidad de tu modelo respecto al entorno.

- Valores de mi producto y servicio.
- Fuerzas clave
- Construcción del relato
- Aplicación del relato.

SPRINT 7: IDENTIDAD DE MARCA

Cada proyecto participante, adquirirá nociones básicas para la creación de la imagen de marca y al finalizar contará con un briefing detallado de cara a cerrar el diseño de su logotipo, *packaging* o cualquier otro elemento de branding relacionado con tu modelo.

SPRINT 8: PLAN DE SOCIAL MEDIA

En base a los canales de comunicación y la estrategia de captación y fidelización definida en el modelo de negocio, se trabajará en el diseño de un plan de social media para cada modelo.

- Diagnóstico de situación interna y externa
- Definición de objetivos
- Selección de público y medios
- Definición de acciones y responsables
- Definición de estrategias por medios
- Protocolos de gestión de crisis

MODULO 3: VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

SPRINT 9: VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA I y II

En este noveno sprint se intensifica el trabajo de cara a validar la inversión en recursos necesaria para poner en marcha el modelo de negocio de cada participante. Para ello en base a la experiencia en anteriores programas, se ha dividido el sprint en dos semanas intensas de trabajo.

SPRINT 10: CIERRE DE PROYECTOS

Este último *sprint* sirve para cerrar cualquier fleco pendiente en cualquiera de los *sprints* anteriores. El equipo docente se vuelca en revisar todo el trabajo realizado con los participantes de cara a definir un informe final y preparar la presentación pública del proyecto ante diferentes socios estratégicos.

Calendario general

