

CONVOCATORIA DE PARTICIPACIÓN EN LA 2ª EDICIÓN DEL PROYECTO DE APOYO A EMPRENDEDORES EN EL ÁMBITO DEPORTIVO.

Descripción:

Desde la Consejería de Educación, Juventud y Deporte de la Comunidad de Madrid se presenta la segunda edición del proyecto de “Apoyo a emprendedores en el sector deportivo”, a través del cual se ofrece la posibilidad de participar en una acción formativa específica en dicho ámbito.

El objetivo de dicha acción formativa es ofrecer a los estudiantes y profesionales del sector deportivo herramientas y destrezas específicas para llevar a cabo con éxito procesos de emprendimiento.

La formación está estructurada en varias fases, y contempla el desarrollo de talleres, seminarios, mesas redondas y tutorías con reconocidos profesionales del ámbito empresarial, con las que se pretende facilitar al “emprendedor” criterios para desarrollar su proyecto personal.

Requisitos:

Podrán presentar su candidatura personas físicas, ya sea a título individual o bien como grupos de trabajo, que cumplan alguno de los requisitos de titulación abajo mencionados. Los proyectos grupales contarán con un máximo de tres integrantes, donde al menos dos de estos cumplan los requisitos de titulación.

Requisitos para los candidatos:

1. Estudiantes o licenciados en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte
2. Estudiantes o titulados en algún Máster o Postgrado de carácter deportivo.
3. Técnicos de Grado Superior en Animación de Actividades Físicas y Deportivas
4. Diplomados en Magisterio con la especialidad de Educación Física
5. Deportistas becados de la Fundación Madrid por el Deporte (desde 2008) y/o tener o haber tenido la condición de Deportistas de Alto Nivel o Alto Rendimiento del Consejo Superior de Deportes o de la Comunidad de Madrid.

Presentación de solicitudes:

La candidatura se basará en la presentación de las líneas generales de una idea/proyecto de emprendimiento en el sector deportivo, según el modelo que aparece en el anexo de esta convocatoria. No es necesario que dicho proyecto esté completamente desarrollado ya que el objetivo es prestar la ayuda necesaria para hacerlo a través de una metodología adecuada.



* Obtención de solicitudes:

- En la web www.madrid.org/sumadeporte
- En las oficinas de la Dirección General de Juventud y Deporte de la Comunidad de Madrid. (Paseo de Recoletos, 14, 6ª planta – 28001 – Madrid).

* Presentación de solicitudes:

- En el correo electrónico sumadeporte@madrid.org , con el asunto “Proyecto emprendedores”.
- En las oficinas de la Dirección General de Juventud y Deporte de la Comunidad de Madrid. (Paseo de Recoletos, 14, 6ª planta – 28001 – Madrid).

* Plazo de presentación de solicitudes:

- Desde el 14 de febrero hasta el 6 de marzo

Información complementaria:

Este proyecto de apoyo a emprendedores está dividido en cuatro fases:

FASE 1:

SELECCIÓN PREVIA DE LAS PROPUESTAS

Entre las propuestas recibidas se seleccionarán las 40 mejores, estableciendo como criterio de valoración esencial el carácter innovador del proyecto y el potencial de desarrollo del mismo.

La resolución de este primer proceso selectivo se comunicará entre el 7 y 8 de marzo. Las 40 candidaturas seleccionadas participarán en la sesión inaugural y pasarán a la segunda Fase.

Sesión inaugural:

- 10 de marzo de 2017; de 10h a 13h
- Sede: Global Sport Innovation Center by Microsoft (C/Goya, 90 – Madrid)
- Programa:
 - o Ponencia inaugural: Pablo Herrero – Fundador de Fisiohogar
 - o Caso de éxito de la primera edición: *Bevegelse*
 - o Presentación del programa completo del curso

FASE 2:

TALLER INTENSIVO IDEACIÓN

Objetivo: Trabajar de forma global sobre la idea del proyecto, utilizando herramientas para valorar la idoneidad, su posible aplicación en el mercado y la sostenibilidad en el tiempo.

- 10 de marzo, de 16h a 20h, y 11 de marzo de 9:30h a 14:30h
 - Sede: Escuela de Posgrados UCJC (C/ Almagro, 5 – Madrid)
 - Programa
 - o Presentación de las ideas de negocio. Elevator pitch
 - o Como aterrizar una idea de negocio, el brainstorming
 - o Validación de ideas y planteamiento de hipótesis
 - o Lean canvas, trabajo en equipo, detección de oportunidades de negocio
 - o Design Thinking para ajustar nuestro proyecto al mercado
 - o Presentación de las ideas de negocio validadas y su plan de acción
- Al finalizar el taller, los proyectos serán evaluados de nuevo para determinar cuáles pasarán a la siguiente Fase. La resolución de este segundo proceso selectivo se comunicará antes del 16 de marzo.

FASE 3:

JORNADAS DE CONSULTORÍA ESPECIALIZADA Y TUTORÍAS

Objetivo: Dotar de criterios y herramientas empresariales específicas para desarrollar el proyecto de forma integral.

- Del 21 de marzo al 15 de junio de 2017
 - Sede: Escuela de Posgrados UCJC (C/ Almagro, 5 – Madrid)
- Al final de este periodo de formación los participantes deberán obtener el visto bueno sus tutores para presentar su proyecto en el acto de clausura.



	Módulo / Acción	fecha
1	Perfil y habilidades para emprender. Tipos de emprendedor. Test del emprendedor. Presentación de proyectos.	21-mar
	Conocer el mercado. Herramientas de investigación de mercado, escuchar el mercado.	
2	Diseño de encuestas on line y entrevistas. Prácticas a pie de calle.	23-mar
3	Diseño de mapas de empatía del cliente. Definición del cliente objetivo	28-mar
4	Finanzas para no financieros. Conceptos básicos de contabilidad. Proyecciones financieras.	30-mar
5	Aspectos legales y jurídicos para montar mi empresa	04-abr
6	El business model canvas. Definición del modelo de negocio, análisis de los costes de mi startup, recursos necesarios, alianzas clave.	06-abr
7	El business model canvas. Relación con los clientes, canales con el cliente y actividades clave.	18-abr
8	Herramientas de gestión para mi startup en la nube. Contabilidad, ventas y proyectos en la nube.	20-abr
9	El plan marketing, como conquistar el mercado. Marketing Low Cost para mi startup. Captación de clientes, medición de resultados.	25-abr
10	Herramientas de marketing digital. Identidad digital, redes sociales, SEO, blogs	27-abr
11	Diseño del kit de marketing para mi empresa. Logo, tarjetas, flyers, carteles y folletos para impactar en lo clientes	04-may
12	Diseño del plan de comunicación. Plan de medios para la difusión	09-may
13	Diseño de mi web con Wordpress. Generación de contenido e interacción	11-may
14	El cliente es móvil. Diseño de la APP de mi negocio (teórica)	16-may
15	Experiencia de emprendedores en deporte y otros sectores	18-may
16	Networking para emprendedores. Networking offline, como construir mi red de contactos	23-may
17	Habilidades de comunicación. Como convencer con mi idea de negocio o proyecto. El elevator pitch	25-may
18	Las claves en la atención al cliente y Taller de ventas y negociación	01-jun
19	Diseño y grabación de tu videoanuncio. Medialab	06-jun
20	La búsqueda de financiación pública y privada. Inversores, ayudas y concursos	08-jun
21	Jornada con emprendedores en Google Campus	13-jun
22	Networking para emprendedores. Networking offline, como construir mi red de contactos (VISITA EVENTO RELACIONADO) wayra	15-jun

* Las fechas y horarios o la propia distribución de los módulos, podrán verse modificados por causas organizativas, previo aviso a los participantes.

FASE 4:

ACTO DE CLAUSURA

Objetivo: facilitar la visibilidad del proyecto y llevar a cabo la evaluación final del mismo.

- Una vez elaborado el proyecto final, los seleccionados tendrán la oportunidad de defenderlo ante un Foro de profesionales.

- Los proyectos finalmente evaluados como *aptos* por el jurado obtendrán un certificado de reconocimiento de la Comunidad de Madrid.