

# Objetivos

## Generales

Fomentar la cultura emprendedora y apoyar la dinamización de actividades empresariales ligadas a recursos del territorio, mediante la utilización de metodologías innovadoras y plataformas de aceleración de proyectos online, que favorezcan la creación de nuevas microempresas y el lanzamiento de nuevas líneas de negocio de empresas ya existentes en la zona.

## Específicos

1. Potenciar y promocionar el emprendimiento en zonas rurales de Aragón.
2. Aumentar el impacto socioeconómico de las empresas en zonas rurales
3. Diversificar los sectores empresariales de los territorios rurales.
4. Facilitar el emprendimiento rural, ofreciendo recursos necesarios para poner en marcha negocios en estas zonas.
5. Proporcionar las herramientas y conocimientos necesarios para facilitar su salida al mercado, así como la búsqueda de recursos externos
6. Definir negocios sólidos y con potencial de escalado.
7. Facilitar herramientas de financiación/inversión en los proyectos

# Metodología de trabajo

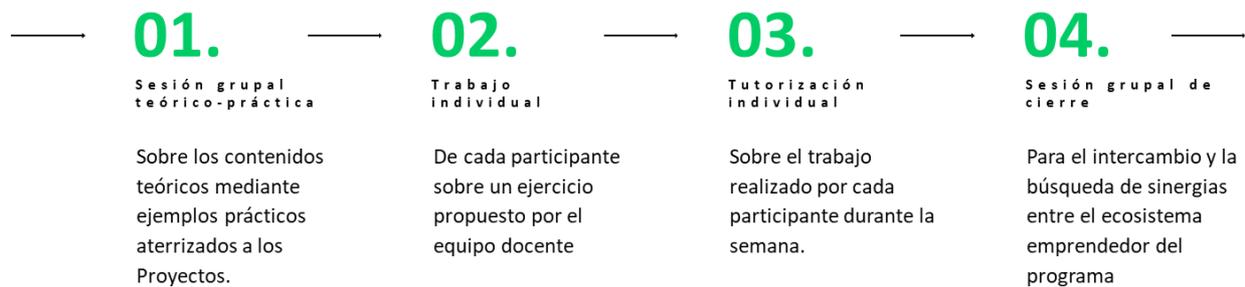
La presente propuesta se basa en un modelo 100% digital. Y es que, en estos tiempos de crisis sanitarias por coronavirus, se está pasando por uno de los momentos más críticos. En los últimos años, se han ido incorporando diferentes tecnologías que han ayudado en los procesos de innovación.

Toda la metodología de trabajo apuesta por la inclusión de metodologías ágiles como **SCRUM** o **KANBAN**, que permitan alcanzar resultados de gran calidad y minimicen los costes y tiempos de realización de las acciones.

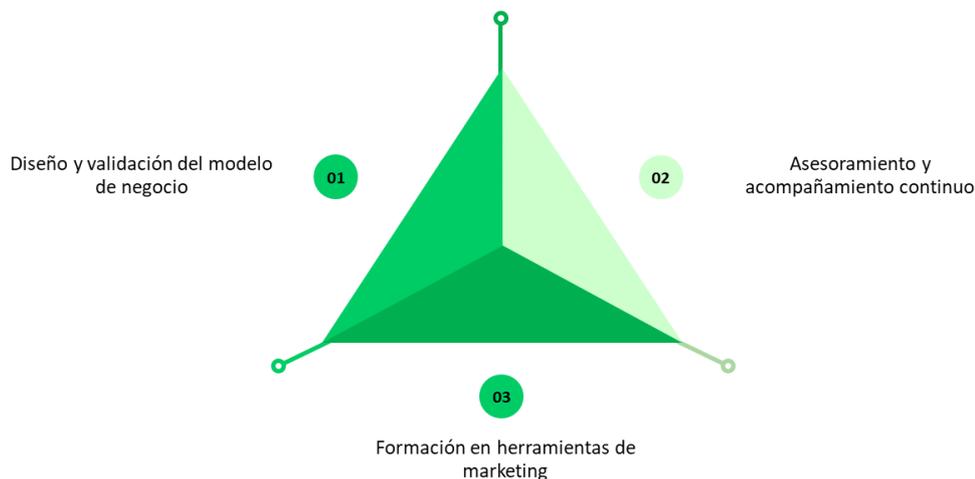
Por otro lado, toda la dinamización del ecosistema y la facilitación de tareas se apoya en metodologías y herramientas de innovación como **DESIGN THINKING** y **LEANSTARTUP**.

El equipo propuesto en el proyecto cuenta con un profundo conocimiento y experiencia en la gestión y uso de este tipo de metodologías en el campo de la innovación.

Los retos globales del programa se desagregan en una serie de sprints semanales compuestos por formación teórico-práctica, trabajo individual, asesoramiento personal e intercambio de experiencias entre los proyectos participantes:



Al finalizar el programa cada participante, en base a su esfuerzo y dedicación contará con un modelo de negocio validado así como con competencias de marketing fundamentales para su puesta en marcha.



## Diseño y validación del modelo de negocio

Este primer eje con clara vocación práctica se centra en guiar a los emprendedores en la tarea de diseño y validación de su modelo de negocio. Para ello se trabajará profundidad sobre los diferentes bloques de Business Model Canvas:

- Segmentos de mercado
- Propuesta de valor
- Canales
- Relaciones con los clientes
- Fuentes de ingresos
- Recursos clave
- Alianzas estratégicas
- Actividades clave
- Estructura de costes

Se trabajará en todo momento sobre un enfoque orientado al impacto social en medios rurales, abordando las necesidades y problemáticas de dichos territorios.

## Formación en herramientas de marketing y branding

El objetivo de este bloque es aportar conocimiento práctico sobre herramientas de comunicación digital, así como definir la identidad e imagen de marca de los proyectos participantes.

### Asesoramiento continuo y dinamización del ecosistema:

Debido al formato digital del programa se apuesta por contruir una comunidad emprendedora entre docentes, técnicos y participantes, con el objetivo de maximizar los resultados y la construcción de alianzas.

Para ello, se pone a disposición del programa el TENANT privado de Barrabes en la Plataforma TEAMS. Un espacio a crear un ecosistema de trabajo entre participantes, técnicos y docentes, que permitirá impartir las sesiones, tutorizar los proyectos, crear un monitorizar todas y cada una de las acciones realizadas en el proyecto.

Se trabajará una arquitectura digital de equipos en la que cada uno de los participantes contara con:

Un canal general en el que poder:

- Interactuar con sus compañeros y compañeras
- Intercambiar y recopilar automáticamente fuentes y enlaces de interés.
- Conectarse para las sesiones grupales de inicio y retorno.

Un canal privado con su nombre personal y de proyecto en el cual poder:

- Comunicar de forma privada con todos los docentes,
- Intercambiar los ejercicios propuestos y habilitados con los docentes
- Realizar videoconferencias privadas con los docentes con descarga
- Recopilar y compartir con los docentes enlaces y fuentes de interés.

Repositorios de materiales formativos inmediatos a la disposición de los participantes (para facilitar la conciliación y el seguimiento en diferido):

- Repositorio de videos de todas y cada una de las sesiones grupales
- Repositorio de PDF de todas y cada una de las sesiones grupales



# El equipo docente

De cara a aportar valor y apoyo a los participantes a lo largo de la duración de todo el programa, se ha conformado un equipo multidisciplinar con amplia experiencia en diferentes ámbitos y materias relacionadas con innovación y emprendimiento en mundo rural.



**Aurelio García Gallego**

Director de la Escuela de Negocios del Pirineo.

[Barrabes.biz](#)



**Jorge Asin Marco**

Consultor en Innovación y Marketing digital en Esnepi.

[Barrabes.biz](#)



**Mauricio O'Brien**

Experto en Innovación social y financiación de Proyectos sociales y rurales

[European Crowdfunding Network](#)



**Ana Bendicho**

Directora creativa (Diseñadora industrial e Interiorista)

[Estudio Novo](#)



**Moises Martinez**

Especialista en Viabilidad económica de proyectos emprendedores

[CEO en Cuentica](#)



**Cristina Pueyo**

Técnico especializada en formas jurídicas de emprendimiento

[Instituto Aragonés de Fomento](#)

# El programa

## FASE 1: PROCESO DE SELECCIÓN DE PROYECTOS

La experiencia acumulada a lo largo de las tres ediciones anteriores en el programa pone de manifiesto la gran importancia que tiene esta primera fase de cara a la construcción de un sólido ecosistema emprendedor, así como para maximizar los ratios de proyectos finalistas.

En esta cuarta edición, se propone iterar el modelo de proceso de selección, mejorando la difusión del programa, afinando los criterios de selección de cada proyecto y ampliando los plazos de inscripción y revisión de los proyectos candidatos.

### **Difusión del programa:**

Con el objetivo de contar durante la selección con una muestra de amplia y representativa de todo el territorio aragonés, se apostará por la colaboración con los agentes de desarrollo local de los **20 grupos LEADER**, técnicos de la **ADLs** y Miembros de la **Red ARCE** presentes en territorio aragonés.

Para ello, a través del IAF, se realizará el día **3 de mayo de 2021** una presentación online oficial del programa ante dichos agentes, exponiendo el programa, equipo docente, los resultados obtenidos en ediciones anteriores y los requisitos y documentación necesaria para la inscripción de proyectos. A partir de dicha fecha se abrirá el proceso de admisión de proyectos y se pedirá la colaboración de dichas ADLs de cara a la difusión e inscripción de candidatos.

### **Proceso de selección de cada proyecto:**

El plazo de selección de proyectos será desde **el 3 de mayo al 31 de julio de 2021** y durante dicho periodo los candidatos deberán de completar un formulario online en el que se recogerán:

- Datos personales y de contacto
- Informe ejecutivo sobre su proyecto
- Perfil profesional y conocimientos del equipo promotor

Finalizado dicho plazo de admisión de proyectos, el equipo conformado por los técnicos del IAF y ESNEPI, revisarán los formularios de cada uno de los proyectos inscritos, sintetizando la información en fichas comunes. Una vez realizada dicha labor, se realizarán entrevistas individuales de 15 minutos con los candidatos y en base a toda la información se seleccionarán en equipo un número máximo de 25 proyectos finalistas.

## Calendario fase 0:

MAYO						
l	m	m	j	v	s	d
26	27	28	29	30	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	1	2	3	4	5	6

JUNIO						
l	m	m	j	v	s	d
31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11

JULIO						
l	m	m	j	v	s	d
28	29	30	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

AGOSTO						
l	m	m	j	v	s	d
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

SEPTIEMBRE						
l	m	m	j	v	s	d
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

### FECHAS

### CONTENIDO

3 Mayo	Presentación del IV Programa de Emprendimiento Rural Sostenible
3 Mayo-31 Julio	Periodo de inscripción online de proyectos candidatos al programa
1 Agosto-27 Agosto	Revisión, síntesis y priorización de todos los proyectos candidatos
30 Agosto- 6 septiembre	Entrevistas telefono con los proyectos potencialmente candidatos
7 septiembre	Reunión cierre de máximo 25 proyectos participantes
8 septiembre	Comunicación positiva y negativa a los proyectos inscritos

## FASE 2 INCUBACIÓN Y ACELERACIÓN DE PROYECTOS

### MODULO 1: 101 INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO RURAL Y SOCIAL

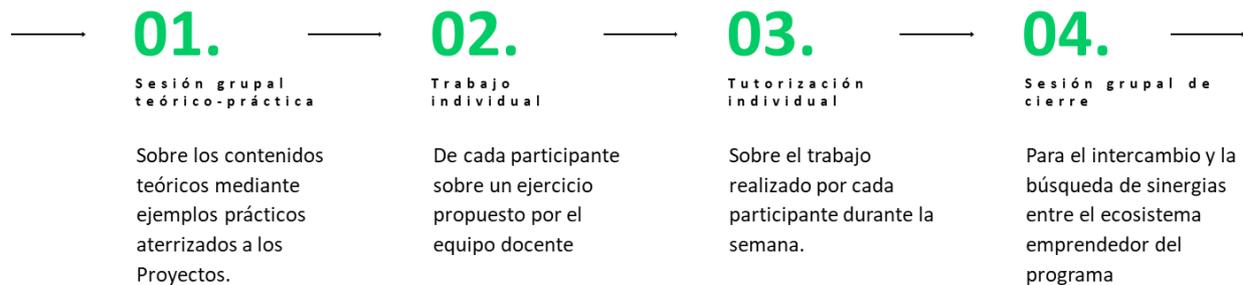
En este primer módulo trataremos de dar contexto sobre el medio rural de Aragón, las oportunidades y las herramientas de apoyo al emprendimiento que facilita el IAF y otros recursos de Aragón.

Igualmente, pretendemos abordar la necesidad de enfocar los proyectos hacia la innovación y el impacto social de los mismos. El propósito es alinear con los proyectos con las nuevas tendencias de la sociedad en el medio rural.

Por último, trabajaremos la conceptualización de las metodologías lean sobre las que se apoyara posteriormente el diseño del modelo de negocio.

## MODULO 2: : DISEÑO Y VALIDACIÓN DE MODELO DE NEGOCIO

En este segundo módulo, trabajaremos en el diseño y la validación de los diferentes modelos de negocio de los proyectos participantes. Para ello desagregaremos los diferentes bloques del Lienzo de Modelo de Negocio en sprints semanales de trabajo.



### **Encaje Producto-Mercado (Segmentación y Propuesta de Valor)**

En esta primera etapa, los emprendedores describirán como su producto o servicio resuelve los problemas de sus clientes, mejora sus situaciones y les ofrece beneficios. Además, serán capaces de dimensionar su mercado objetivo y decidir sobre cuáles de sus públicos objetivos centrar su estrategia. Las subbases que tratar 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 su interés.

### **Definición de los Canales y relación con los clientes.**

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

### **Socios clave, recursos clave, estructura de costes e ingresos**

En esta fase, los emprendedores identificarán quienes o cuáles son actuales o potenciales socios estratégicos, tanto a nivel de recursos, como a nivel de distribución de estos. Las subbases que tratar dentro de esta tercera etapa son:

- Listado de socios estratégicos (proveedores, intermediarios...)
- Listado de los recursos provenientes de dichos socios estratégicos
- Análisis de los canales de distribución

## **MODULO 3: COMUNICACIÓN Y BRANDING**

El objetivo de este tercer módulo aportar conocimiento y herramientas prácticas para la puesta en marcha de estrategias de comunicación y branding.

### **Creación de la identidad 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 su modelo respecto al entorno.

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

### **El proceso de creación de la imagen 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 su modelo.

### **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.

- Diagnostico 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
- Medición y revisión del plan

## **MÓDULO 4: VIABILIDAD ECONÓMICA Y JURÍDICA**

El objetivo de este ultimo modulo es trabajar sobre tres focos fundamentales:

- Análisis de viabilidad de los modelos de negocio en base a las inversiones, costes e ingresos
- Alternativas y fuentes disponibles para la financiación de los proyectos
- Definición de la forma jurídica óptima para la salida al mercado

## Calendario fase 2

SEPTIEMBRE						
l	m	m	j	v	s	d
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

OCTUBRE						
l	m	m	j	v	s	d
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31
1	2	3	4	5	6	7

NOVIEMBRE						
l	m	m	j	v	s	d
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12

DICIEMBRE						
l	m	m	j	v	s	d
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9

- Apertura y clausura del programa
- Sesiones teórico prácticas
- Trabajo individual de los participantes
- Sesiones de mentoring individual
- Checkpoints grupales sobre el trabajo realizado
- Festivos laborables en Aragón

### MODULO 1: 101 INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO RURAL Y SOCIAL

Días	Contenido	Horario
10.09.21	1.0 Kick off programa Emprendimiento Rural Sostenible (Equipo docente)	10:00 a 12:00
13.09.21	1.1 Contexto y Situación del Mundo Rural en Aragón (Aurelio García)	10:00 a 12:00
17.09.21	1.2 Innovación y Emprendimiento Social Mundo Rural (Mauricio O'Brien)	10:00 a 11:30
20.09.21	1.3-A Metodologías de innovación y emprendimiento (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
20.09.21 al 22.09.21	<b>SPRINT 1: Ejercicio individual "Mi canvas 1.0"</b>	
23.09.21	1.3-B Mentoring individual "Mi canvas 1.0" (15')	10:00 a 17:00
24.09.21	1.3-C Checkpoint grupal "Mi canvas 1.0" (Jorge Asin)	10:00 a 12:00

### MODULO 2: DISEÑO Y VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Días	Contenido	Horario
27.09.21	2.1-A Segmentos de Clientes y Propuesta de Valor (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
27.09.21 al 29.09.21	<b>SPRINT 2: Ejercicio individual "Encaje producto-mercado"</b>	
30.09.21	2.1-B Mentoring individual "Encaje producto-mercado" (15')	10:00 a 17:00
01.10.21	2.1-C Checkpoint grupal ejercicio "Encaje producto-mercado" (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
04.10.21	2.2-A Canales y Relaciones con los Clientes (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
04.10.21 al 06.09.21	<b>SPRINT 3: Ejercicio individual "Conexión y comunicación con clientes"</b>	
07.10.21	2.2-B Mentoring individual "Conexión y comunicación clientes" (15')	10:00 a 17:00
08.10.21	2.2-C Checkpoint grupal "Conexión y comunicación clientes" (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
18.10.21	2.3-A Socios, recursos y actividades clave del modelo (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
18.10.21 al 20.10.21	<b>SPRINT 4: Ejercicio individual "Socios, recursos y actividades clave"</b>	
21.10.21	2.3-B Mentoring individual "Socios, recursos y actividades clave" (15')	10:00 a 17:00
22.10.21	2.3-C Checkpoint grupal "Socios, recursos y actividades clave" (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
25.10.21	2.4-A Fuentes de Ingresos y Estructuras de Costes (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
25.10.21 al 27.10.21	<b>SPRINT 5: Ejercicio individual "Fuentes de Ingresos y estructura de costes"</b>	
28.10.21	2.4-B Mentoring individual "Fuentes de Ingresos y estructura de costes" (15')	10:00 a 17:00
29.10.20	2.4-C Checkpoint grupal "Fuentes de Ingresos y estructura de costes" (Jorge Asin)	10:00 a 12:00

### MODULO 3: COMUNICACIÓN Y BRANDING

Días	Contenido	Horario
02.11.21	3.1-A Construcción de la Identidad de Marca "Storytelling" (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
02.11.21 al 04.11.21	<b>SPRINT 6: Ejercicio individual "Relato de Marca"</b>	
05.11.21	3.1-B Checkpoint grupal ejercicio "Relato de Marca" (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
08.11.21	3.2-A La Imagen de Marca y sus diferentes aplicaciones (Ana Bendicho)	10:00 a 11:30
08.11.21 al 10.11.21	<b>SPRINT 7: Ejercicio individual "Construcción briefing diseño de marca"</b>	
11.11.21	3.2-B Mentoring individual "Briefing de marca" (15m) ½ proyectos (Ana Bendicho)	10:00 a 12:15
12.11.21	3.2-B Mentoring individual "Briefing de marca" (15m) ½ proyectos (Ana Bendicho)	10:00 a 12:15
15.11.21	3.3-A Planificación en Marketing digital, Social Media (Jorge Asin)	10:00 a 12:00
15.11.21 al 17.11.21	<b>SPRINT 8: Ejercicio individual "Plan de Social Media"</b>	
18.11.21	3.3-B Mentoring individual "Plan de Social Media" (15')	10:00 a 17:00
19.11.21	3.4-C Checkpoint grupal ejercicio "Plan de Social Media" (Jorge Asin)	10:00 a 12:00

### MODULO 4: VIABILIDAD ECONÓMICA Y JURÍDICA

Días	Contenido	Horario
22.11.21	4.1-A Plan de viabilidad económica (Moises Martínez)	10:00 a 11:30
22.11.21 al 24.11.21	<b>SPRINT 9: Ejercicio individual "Plan de Viabilidad"</b>	
25.11.21	4.1-B Mentoring individual "Viabilidad" (15m) ½ proyectos (Moises Martínez)	10:00 a 12:15
26.11.21	4.1-B Mentoring individual "Viabilidad" (15m) ½ proyectos (Moises Martínez)	10:00 a 12:15
22.11.21	4.2-A Formulas de financiación en emprendimiento rural (Mauricio O'Brien)	10:00 a 11:30
22.11.21 al 24.11.21	<b>SPRINT 10: Ejercicio individual "Financiación"</b>	
25.11.21	4.2-B Mentoring individual "Financiación" (15m) ½ proyectos (Mauricio Óbrien)	10:00 a 12:15
26.11.21	4.2-B Mentoring individual "Financiación" (15m) ½ proyectos (Mauricio Óbrien)	10:00 a 12:15
29.11.21	4.3-A Formulas jurídicas para emprendedores (Cristina Pueyo)	10:00 a 11:30
02.12.21	4.2-B Mentoring individual "Financiación" (15m) ½ proyectos (Cristina Pueyo)	10:00 a 12:15
03.12.21	4.2-B Mentoring individual "Financiación" (15m) ½ proyectos (Cristina Pueyo)	10:00 a 12:15

### FASE 3 CIERRE Y PRESENTACIÓN DE PROYECTOS FINALISTAS

13.12.21	Preparación comunicación eficaz de proyectos en público "Elevator Pitch"	10:00 a 12:00
13.12.21 al 15.11.21	Preparación Elevator Pitch	
16.12.21	Mentoring individual "Pitch Elevator" (15m) ½ proyectos (Jorge Asin)	
16.12.21	Checkpoint grupal Elevator Pitch" (Jorge Asin y Aurelio García)	10:00 a 12:00
20.12.21	Clausura del IV Programa de Emprendimiento Rural Sostenible	10:00 a 13:00