

# *Starting Up* on Demand



# ¿Qué es?

Una **experiencia de emprendimiento personalizada** que te ayudará a desarrollar tu **idea o proyecto de negocio**, como parte de la **Ruta de Emprendimiento Anáhuac Mayab**.



# ¿A quién está dirigido?

A ti **alumno**, que tienes un **proyecto** o **idea** de **negocio** que quieres **potencializar** y hacerlo **realidad**.



¿Cómo lo voy a lograr?



A través de un **recorrido** por las **diferentes etapas** que te **ayudarán** a **impulsar** tu **modelo** de **negocio**.

---

- Lean Startup
- Propuesta de Valor
- Taller de Prototipos
- Análisis Competitivo
- Storytelling
- Taller de Pitch
- Demo Day

Etapas





# 1. *lean* Startup

Conoce las metodologías actuales para **desarrollar** tu **negocio** o **producto**.

## Objetivo

- Entender de forma básica los **modelos ágiles** para el **modelado de negocios**.
- Concepto de **Modelo de negocio**.
- Diferencias entre **modelo de negocio** y **plan de negocio**.
- **Conceptos** básicos de **Lean Startup**.
- **Definición** de **primeras hipótesis**.
- **Primer Canvas**.



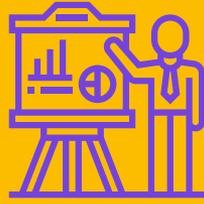


## 2. Propuesta de valor

**Ayuda a tus prospectos a entender cuál es tu diferenciador y qué obtienen al convertirse en tus clientes.**

### Objetivo

- **Descubrimiento** de clientes: primeras validaciones.
- **Insights** (validaciones) de primeras hipótesis.
- La **innovación** y los **negocios escalables**.
- **Retos** específicos.
- **Diseño centrado** en el usuario.
- **Ejercicios de observación, empatía y entrevistas.**



## 3. Taller de Prototipos

**Aprende herramientas** que te **permitirán** obtener **conocimiento** validado sobre tus **potenciales clientes**.

### Objetivo

- **Experimentos** para **validación** de **propuesta de valor**.
- **Ideación**.
- **Alternativas** de **solución** y **selección** de ideas.
- **Experimentos** para **validación** de **conceptos** con **prototipos** de baja fidelidad.



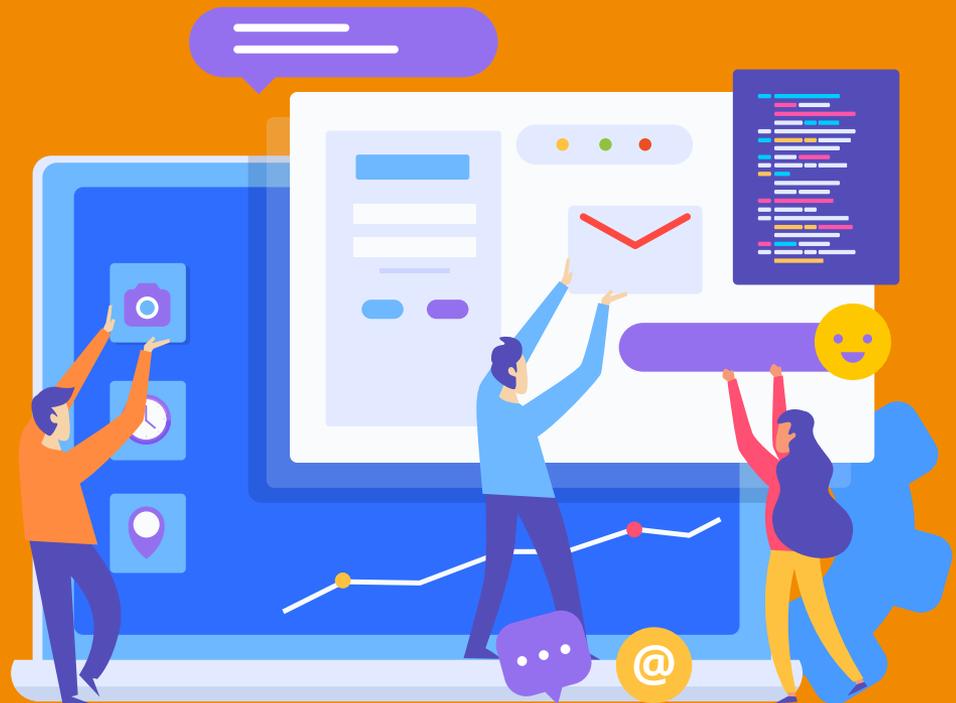


# 4. Taller de Análisis Competitivo

Conoce a tus **competidores** y analiza la **forma** en la que **trabajan**.

## Objetivo:

- Dimensionar la **oportunidad**.
- Mapa de **Análisis Competitivo**.
- Clasificación de la **Competencia**.



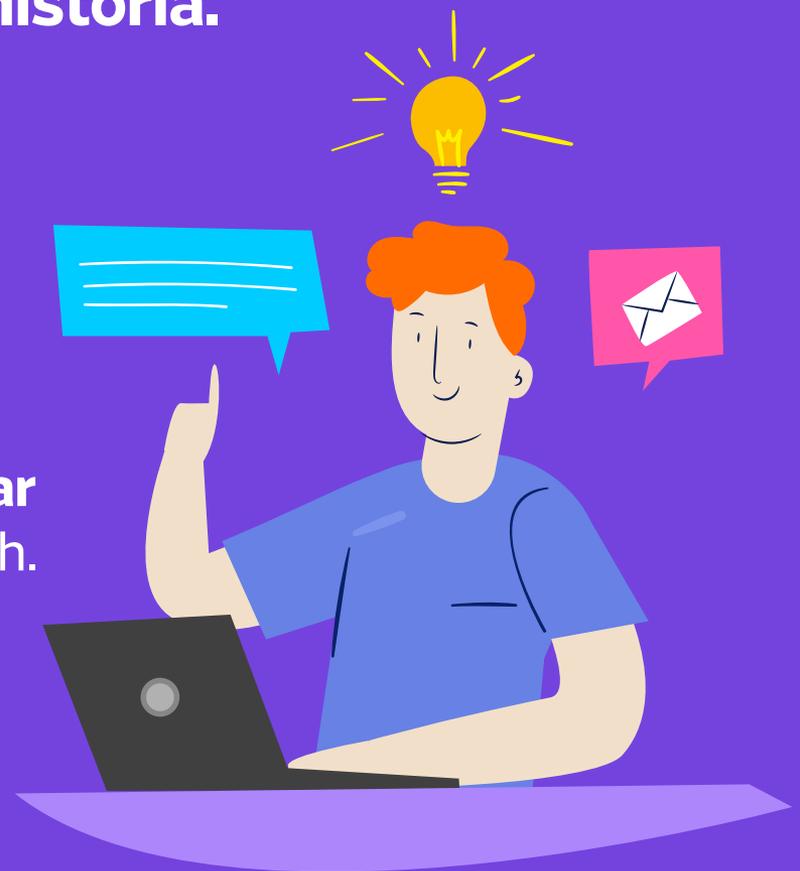


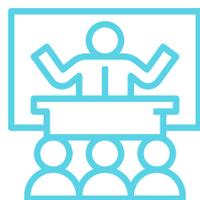
## 5. Story telling

Descubre técnicas que te ayudarán a **conectar** con tus **usuarios** a través de una **historia**.

### Objetivo:

- La **comunicación** de la promesa y avances de la **startup** a través del pitch.
- **Diseñar, prototipar** y **evolucionar** la historia que contarán en su pitch.
- Primera preparación de pitch.





## 6. Taller de Pitch

**Prepárate para vender tu proyecto ante cualquiera.**

**Objetivo:**

- **Elaborar tu Pitch Deck.**





## 7. Demo Day

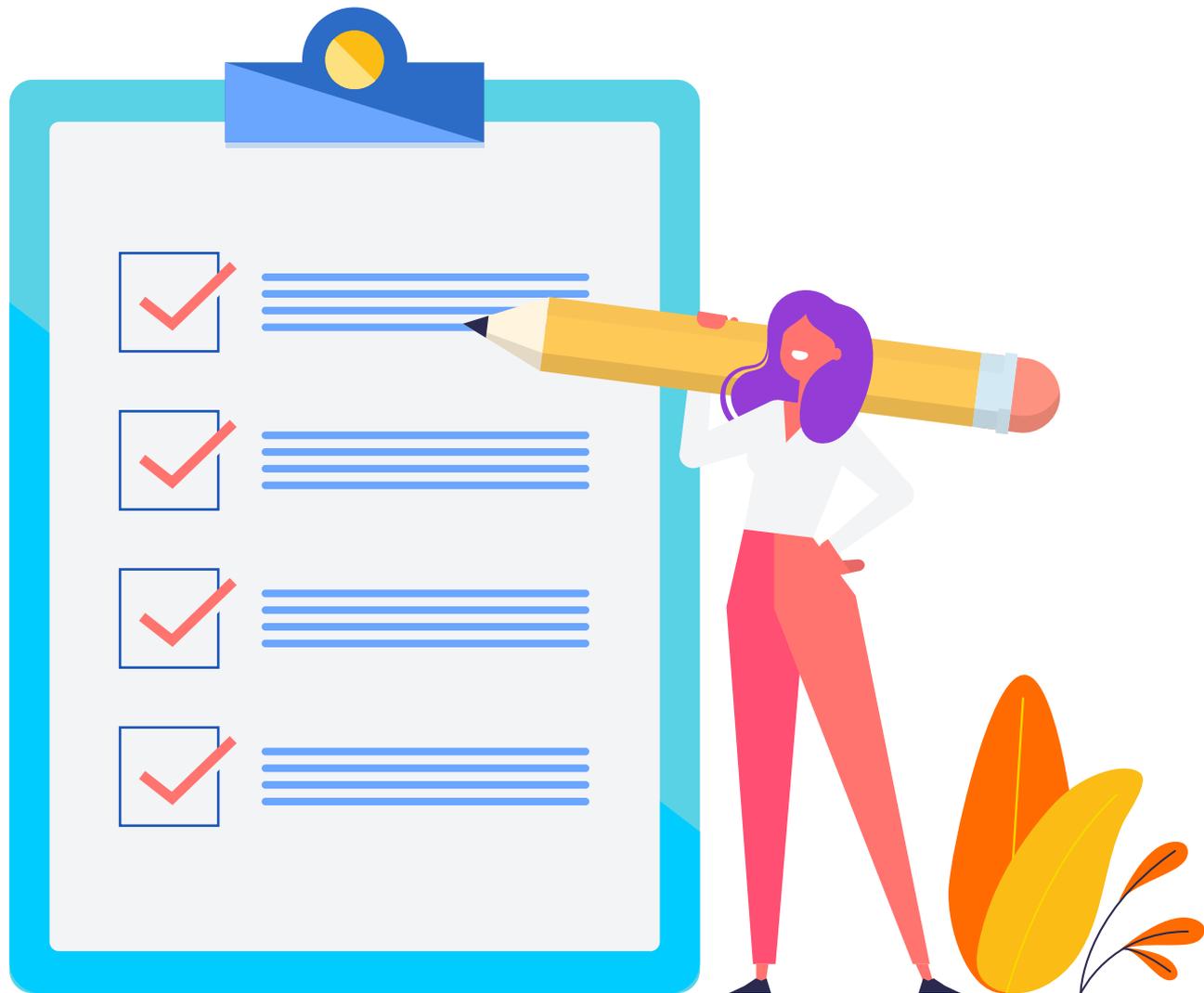
**Presenta tu proyecto a evaluadores reales y recibe valiosa retroalimentación.**

### **Objetivo:**

- **Seguimiento** al descubrimiento de **cliente** y la **identificación** del **problema** y **primer diseño** de **solución**.
- **Revisión** de **avances** en **hipótesis**, y **experimentos**.



*¿Quién me  
ayudará?*



# Mentores



**Delfina Guedimin:**

**Coordinadora de la Incubadora y Aceleradora de Negocios de tecniA**

Maestra en Comercialización de Ciencia y Tecnología por la Universidad de Austin Texas, Maestría en Mercadotecnia y Dirección Comercial y Lic. en Biotecnología por la Universidad Francisco de Vitoria en Madrid



**Rubén Mota**

**Asesor Comercial**

Se ha desempeñado diversos cargos en ventas, distribución, y mercadotecnia en empresas como PepsiCo, Kekén, GEPP.



**Alejandro Sánchez**

**Mentor Lean Startup**

Ingeniería Industrial por la Universidad Iberoamericana con MBA en la Universidad de Phoenix. Emprendedor independiente, actualmente colabora en tecniA y con la Universidad Anáhuac-Mayab diseñando y programas de emprendimiento.



**Joaquín Morales**

**Especialista Sr. en Gestión**

Consultor de negocios y tecnología por más de 30 años. Actualmente es consultor independiente vinculado a proyectos de importantes firmas de consultoría y Universidades. Posee una amplia experiencia asesorando en las líneas de gobierno, tecnología, manufactura, distribución, venta al detalle, restaurantera, servicios y banca, entre otros.



**Francisco Massieu**

**Consultor Sr. en Desarrollo de Talento**

Estudió Administración de empresas en el Tec de Monterrey, cuenta con un diplomado de proyectos de inversión por NAFIN, una Maestría en Alta Dirección por la Universidad Anáhuac-Mayab y una certificación para el análisis y desarrollo del talento a través de los roles de equipo BELBIN® (Inglaterra).

# ¿Qué me deja esta experiencia?

## Al terminar las 7 etapas podrás:

- **Presentar tu proyecto** en el **Demo Day** (ante un panel real de evaluadores)
- **Conocer a emprendedores** como tú
- **Crear vínculos con expertos**
- **Encontrar socios estratégicos**
- **Recibir asesorías personalizadas y contenidos de valor**
- **Obtener acceso** a los próximos **tecniA talks**

# Contacto



Karen Abigail  
González

✉ [parquetecnia@anahuac.mx](mailto:parquetecnia@anahuac.mx) ☎ (999) 942.4800 Ext. 625  
f Parque TecniA Anáhuac Mayab 📷 @parquetecnia 🐦 @tecniAnahuac  
in Parque Tecnia 🌐 [anahuacmid.mx/StartingUp-OnDemand](http://anahuacmid.mx/StartingUp-OnDemand)

**tecniA**<sup>MR</sup>  
Parque Tecnológico y de Innovación