

inversión.
redes.
crecimiento.

UDD Ventures
Transforma
ACELERA Y ESCALA TU NEGOCIO

UDD Ventures



Quiénes somos.

Somos la aceleradora de negocios de la Universidad del Desarrollo.

+50
expertos

**CONSEJO DE
ASESORES /
MENTORES /
CONSULTORES.**

5
clientes

**un año de venta
de servicios
corporativos.**

**Consejo de
Asesores**

**DIRECTORIO PARA
PORTAFOLIO DE
EMPRESAS.**

+200
soluciones

**proyectos
evaluados para
conectar con
empresas.**

+7.000
millones

**fondos públicos
invertidos.**

**principal foco
del portafolio**

**RETAIL / BANCA
E-COMMERCE /
SALUD / TELCO.**

+260
*startups
apoyadas*

**10 años
apoyando a
emprendedores.**

**Ingeniero de
Proyecto**

**SEGUIMIENTO
CONTINUO EN LA
RENDICIÓN TÉCNICA
Y FINANCIERA PARA
CADA PROYECTO.**

+3.000
millones

**capital privado
levantado por
emprendedores
apoyados.**

9.0
promedio

Nota entre 0 y 10.

nos recomienda.

+23.000
millones

**ventas
acumuladas
enero/diciembre
de 2019.**

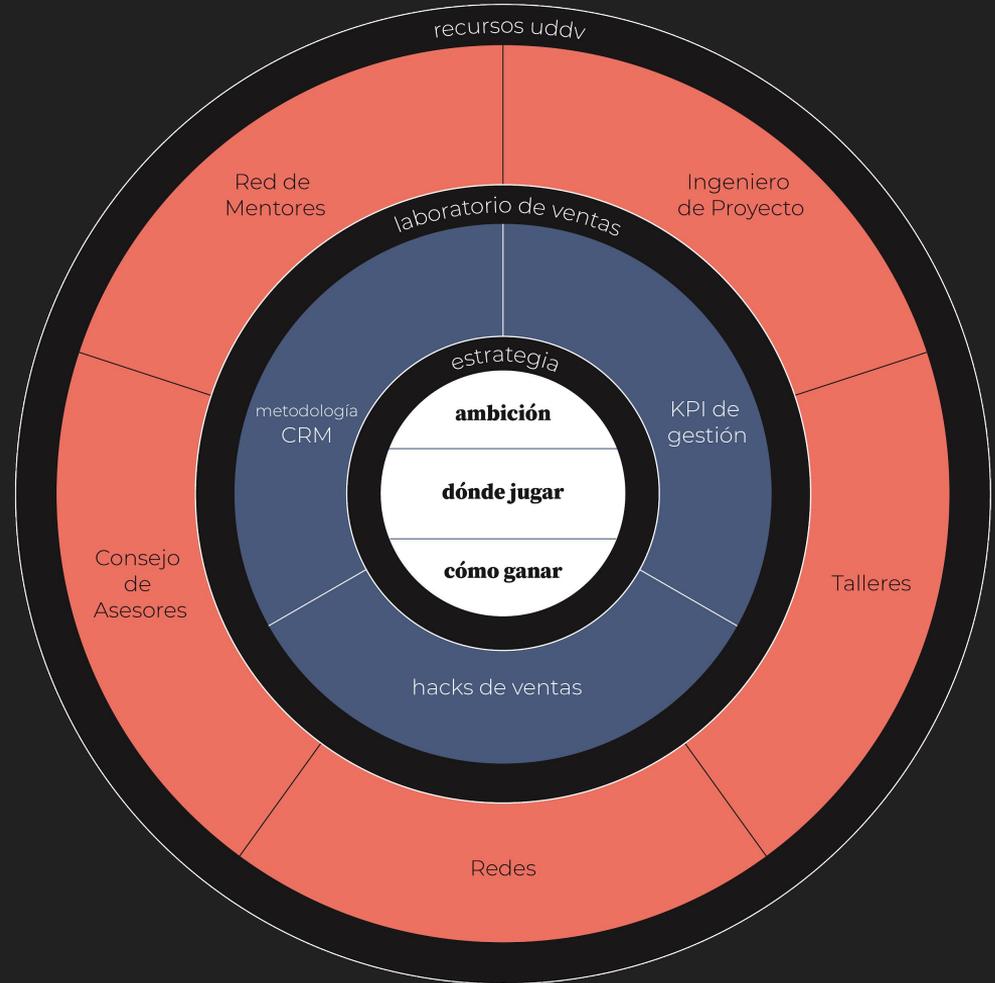
**Corfo
2017 > MEJOR
VALORIZACIÓN DE
PORTAFOLIO. /
2018 > UNA DE LAS
SEIS INCUBADORAS
CON MEJOR
DESEMPEÑO. /
2019 > INCUBADORA
UNIVERSITARIA N°1.**

I + V Lab

MÉTODO DE ACELERACIÓN

10 años de experiencia apoyando a startups, nos ha permitido construir nuestra metodología de aceleración **I + V Lab**, que se articula de manera modular en nuestros recursos estratégicos.

Estos recursos y metodología nos permite hoy ofrecer servicios de alto nivel a las empresas de forma personalizada.



Qué es

UDD Ventures Transforma es un programa con foco en estrategia y ventas para emprendimientos, independientes y pymes que estén en proceso de crecimiento. El objetivo del programa es lograr acelerar y escalar tu negocio y aumentar la posibilidad de levantar capital.



Programa para empresas en proceso de crecimiento

MENTORÍAS Y WEBINARS

CONSEJO DE ASESORES

CONTENIDO ELEARNING



- APOYO EN PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA
- ESCALAMIENTO DE VENTAS
- NUEVAS UNIDADES DE NEGOCIO
- GENERACIÓN DE REDES DE CONTACTO

¿A quién va dirigido?

- PARA UNA PYME QUE NECESITE ESCALAR SUS VENTAS.
- PARA UNA EMPRESA CONSOLIDADA QUE NECESITE APOYO ESTRATÉGICO.

Malla del programa



Actividades grupales

- Kick off: Ceremonia de inicio
- Webinars
- Board de cierre

Actividades individuales

- Diagnóstico online
- Mentorías
- Consejo de asesores

Detalles del Componente

mentorías

- Asignación de un mentor que acompañará al Emprendedor durante el programa.
- El mentor tiene la atribución de solicitar, dentro de la red de mentores UDDV, ayuda a otro mentor con las calificaciones requeridas ante necesidades específicas.
- El mentor siempre estará acompañado por un Ingeniero de Proyecto UDDV, de modo de dar seguimiento a los compromisos generados.
- Contamos con un red de más de 30 mentores.

Frecuencia

- 4 Mentoría a lo largo del programa, de una hora de duración aproximadamente.

seguimiento de proyectos

- La asignación del Ingeniero de Proyectos UDDV contribuye a que la estrategia, definiciones y compromisos adoptados se ejecuten de forma apropiada.

Modelo de Acompañamiento

- 1 Ingeniero de Proyecto UDD por cada 20-25 emprendedores.

consejo de asesores

- Panel de expertos que tiene por finalidad entender el estado actual de las compañías del portafolio para entregarles directrices estratégicas a través de reuniones de trabajo, cumpliendo así el rol de un Directorio.
- Se compone de un panel de 2 mentores calificados de la red UDDV, que permite evaluar desde una diferente perspectiva el avance de los compromisos del emprendedor

Frecuencia

- 1 Panel de 2 consejeros, 2 veces por programa.
- Participación de hasta 10 emprendedores por panel (estilo speed dating).
- 1 hora aproximadamente por cada emprendedor.

Detalles del Componente

Contenido Elearning (Módulo 1)

LinkedIn para la venta B2B

Otorga competencias para:

- Construir un perfil de LinkedIn que oficie de herramienta comercial, al generar predisposición en el cliente a querer interactuar.
- Ejecutar las búsquedas avanzadas de LinkedIn para localizar prospectos de cliente.
- Entrar en contacto a través de LinkedIn y realizar el seguimiento, evitando caer en el SPAM o sobrecargar al cliente.
- Compartir contenido que traccione interés a nuestro perfil.
- Poder evaluar la versión paga (sales navigator) para determinar si justifica para el asistente pagar por ella o no.

Frecuencia

- Self paced: A ritmo propio

Contenido Elearning (Módulo 2)

Presentaciones de alto impacto en la venta B2B

Otorga competencias para:

- Estructurar correctamente y ágilmente una presentación, para simplificar su procesamiento por parte del cliente.
- Mejorar las habilidades de presentador (uso de la voz, interacción).
- Diseñar presentaciones de buena calidad sin ser presentador.

Frecuencia

- Self paced: A ritmo propio



Mario Marchese
Ex Gerente General
Codelco Tech



Isabel Almarza
VP Comercial
Microsystem



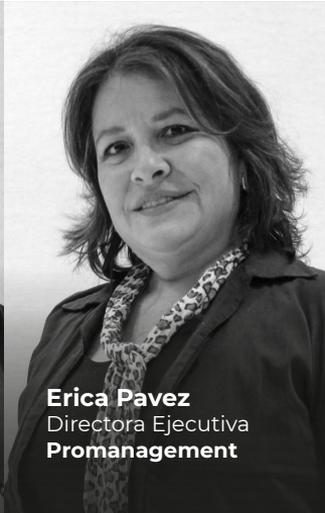
Ignacio de la Cuadra
Gerente General · CEO
Redbanc



Cristián Zepeda
Gerente de Ventas
Walmart Chile



Alfredo Irrarrazaval
Empresario
Marley Coffee Chile



Erica Pavez
Directora Ejecutiva
Promangement



Margot Kahl
Consultora
Independiente



Diego Ibarra
Founder & Partner
EA Buildings



Sebastián Pereira
Sport MKT Senior
Manager Chile
Adidas



Jorge Sanz
Founder
OTECAT



Claudio Licci
Socio y Gerente General
Damien Mercier



Maurizio Mattoli
Director
**Centro de Informática
Biomédica UDD**



Nicolás Elizarraga
Founder / CEO
Empower It LATAM



Felipe Walker
Co-Founder / CEO
GameLab Education



Javier Yranzo
Founder / CEO
Junio Marketing



Claudio Dufeu
Partner
Tribeca Advisors



Francisca Escobar
Founder
Thekickass.Co



Andrés Meirovich
Managing Partner
Genesis Ventures



Rodrigo Gajardo
Director Ejecutivo
Saber Hacer



Boris Martinez
Co Founder Data Driven Value
Consulting



Patrick Mork
Startup CEO Coach



Gabriel Lama
CEO TGLI Leadership
Consulting

CONTACTO

Raimundo Gaete

Jefe de Desarrollo Comercial

rgaete@udd.cl

+56 9 8236 2320

www.uddventures.udd.cl