UDD Ventures

Universidad del Desarrollo

6 AÑOS Universidad del Desarrollo
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS
NIVEL EXCELENCIA
Diciembre 2021 - Diciembre 2027
Investigación - Vinculación con el medio - Gestión Institucional
Docencia de Pregrado - Docencia Postgrado

Programa de escalamiento
ACELERA pyme

Sobre
UDD Ventures

Somos la aceleradora de negocios de la Universidad del Desarrollo.

12 años de experiencia en procesos de innovación para **emprendedores, pymes y grandes empresas.**

¿Qué hacemos?

Aceleramos los ciclos de aprendizaje de personas y organizaciones que lideran proyectos de innovación y emprendimiento, mediante nuestros servicios ***basados en las metodologías propias de una startup*** *para mejorar sus probabilidades de éxito, reduciendo los costos de implementación y tiempos de ejecución.*

NUESTRAS CIFRAS

Corfo
reconocimientos

2016 > MEJOR VALORIZACIÓN DE PORTAFOLIO. /
2017 > UNA DE LAS SEIS INCUBADORAS CON MEJOR DESEMPEÑO. /
2018 > INCUBADORA UNIVERSITARIA N°1. /
2019 > INCUBADORA UNIVERSITARIA N°1. /
2021 > N°5 RANKING GLOBAL.

+373
mujeres apoyadas

participación de mujeres en programas.

+250
millones desde 2020

fondos públicos levantados para pymes y mipes.

+500
empresas

pymes apoyadas.

+590
participantes

programas de formación ejecutiva.

+465
emprendimientos apoyados

12 años apoyando a emprendedores.

+30.900
millones

fondos públicos levantados para emprendimientos.

28
inversionistas

red de inversionistas ángeles.

+450
empresas

pymes impactadas.

+5.500
emprendimientos evaluados

Programas públicos y privados.

+147.800
millones

ventas acumuladas portafolio emprendimiento.

+8.090
millones

capital privado levantado por emprendedores apoyados.

¿POR QUÉ APOYAR A LAS PYMES?

Son un actor clave para el crecimento económico, pero presentan importantes brechas tecnológicas y estratégicas.

COMPONEN EL **98%**
DE LAS EMPRESAS EN CHILE

GENERAN **+50%**
DE LOS EMPLEOS ASALARIADOS

FUENTE: SII

¿CÓMO TRABAJAMOS CON LAS PYMES?

LLEVAMOS LA MENTALIDAD DE LA STARTUP A LA PYME

*a través de programas de **aceleración** y **transformación digital**.*

Las startups y pymes tienen ciertas similitudes que permiten el traspaso de metodologías y dinámicas claves para una mayor velocidad de adaptación y proyección de los negocios.

TRANSFORMAMOS A NUESTRO PORTAFOLIO DE STARTUPS

en proveedores de tecnología para las pymes.

Orientamos y acompañamos a las pymes en la incorporación de tecnología con proveedores de calidad, para optimizar sus procesos, disminuir costos y crecer.

UDD Ventures

Programa de escalamiento

ACELERA pyme

¿Qué es?

Es un programa de aceleración para pymes que buscan **crecer en ventas y escalar.**

Los participantes recibirán apoyo en diversas temáticas definidas según su **diagnóstico.**

Este proceso cuenta con todos los componentes de la metodología de aceleración I+V Lab, con más de 12 años de perfeccionamiento.

PARA QUIÉN

Este programa está diseñado para empresas pequeñas en etapa temprana, y medianas que necesitan ser aceleradas con el fin de crecer en ventas.

Las ventas recomendadas para una empresa que ingrese al programa van desde las 3.336 a 50.000 UF anuales.

Programa de escalamiento
ACELERA
pyme

Metodología.

El objetivo del programa es entregar el conocimiento, las herramientas y el mapa estratégico para hacer **crecer** tu empresa.

En **cuatro meses** obtendrás el diagnóstico del negocio, orientación estratégica y financiera, además de 17 horas de aprendizaje online para mejorar las **ventas**.

Uno de nuestros ingenieros realizará el seguimiento de todo tu proceso para velar por el mejor resultado.

MES 1	MES 2	MES 3	MES 4
Diagnóstico Online	Mentoría 2	Mentoría 3	Mentoría 4
Kick Off de Formalización	Consultoría Financiera 1	Consultoría Financiera 2	Consultoría Financiera 3
Mentoría 1			Reunión de Cierre y Consolidación

17 horas de Contenido E-learning en Ventas B2B

Seguimiento Ingeniero de Proyecto

Diagnóstico.

Evaluación online al comienzo del programa para conocer la **situación actual** de la empresa en relación a su estrategia, procesos comerciales y digitales. En base a este diagnóstico asignaremos un mentor y consultor para trabajar durante el transcurso del programa. De esta forma el proceso se personaliza a partir de las **necesidades** de cada uno de las empresas.

Kick Off de Formalización.

Sesión introductoria a los componentes del programa, como también de **nivelación** frente a la metodología a utilizar en las mentorías. En esta reunión se trabajarán los siguientes puntos.

Ambición
Trabajamos con los participantes en definir claramente el **objetivo último de la empresa** apuntando siempre a lograr un crecimiento sostenible.

Dónde jugar
Asistimos al equipo participante en clarificar la **propuesta de valor por cada segmento de clientes** al que se atienda, permitiendo adoptar elecciones claras sobre dónde poner foco y cómo expandirse.

Cómo ganar
Asesoramos a los participantes en la definición del sistema de **capacidades estratégicas** que les permitirán generar fuentes únicas de ventajas competitivas en el futuro.

Mentorías.

Sesiones de trabajo personalizadas con mentor asignado según diagnóstico que acompañará al emprendedor durante 4 sesiones. Las mentorías están enfocadas en estrategia de **escalabilidad en ventas.**

El mentor estará acompañado por un Ingeniero de Proyecto UDDV, de modo de dar **seguimiento** a los compromisos generados en cada sesión.

RED DE MENTORES UDD VENTURES

Sabemos que un mentor puede hacer la diferencia en el crecimiento de una compañía. Contamos con una Red de Mentores conformada por más de 50 mentores entre emprendedores, gerentes corporativos y consultores.

Consultorías.

Asignación de un consultor, según los resultados del diagnóstico, para trabajar las **brechas identificadas**. Con foco en la estructuración financiera, con el objetivo de mejorar la planificación del escalamiento.

Contenido E-learning.

Acceso a 7 módulos equivalentes a 17 horas de contenido en formato e-learning **B2B** cuyo objetivo es entregar herramientas para **potenciar las ventas** y **mejorar los aspectos comerciales** del negocio.

Los temas a tratar son:

- Contacto a prospectos para la venta B2B.
- Especialización en ventas B2B.
- Exploración y diálogo consultivo en la venta B2B.
- Probabilidad tasa de cierre en ventas B2B: Determinación e incremento.
- Manejo de objeciones y negociación en la venta B2B.
- Proceso comercial B2B para productos y servicios de base tecnológica.
- Linkedin para la venta B2B..

Seguimiento Ingeniero de Proyectos.

Nos aseguramos de que tu empresa avance en el proceso a través del seguimiento que realizará uno de nuestros Ingenieros de Proyectos UDDV. Te acompañará en **sesiones mensuales** velando por el cumplimiento del plan de trabajo, así como también de la ejecución de los compromisos adoptados en las mentorías y consultorías.

Reunión de cierre y consolidación.

Para cerrar el programa realizaremos una sesión de cierre en donde se revisarán los **avances** alcanzados por tu empresa, como también las recomendaciones a seguir una vez finalizado el programa para que sigas creciendo.

A esta reunión asistirá tu **Ingeniero de Proyectos** y tu **Mentor**.

STAFF DE FACILITADORES

* Facilitadores podrían variar de acuerdo a su disponibilidad, pero son adicionales al equipo de operaciones, mentores y consultores asociados. Para más información acerca de la red de mentores visitar https://uddventures.udd.cl/mentores

Contenido Elearning &
Metodología de venta

Nicolás Elizarraga

Founder / CEO
Empower It LATAM

Fundador de Empower it, primera consultora de conocimiento en ventas B2B para productos y servicios de base tecnológica. A la fecha +500 personas de 10 países cursaron la especialización en ventas B2B para soluciones de base tecnológica en formato eLearning, con un net promoter score de 9.1.

Hace 5 años realiza consultorías de proceso comercial y capacitaciones para empresas y startups de base tech de modo directo. Ha prestado servicios de éste tipo en 8 países hasta ahora, considerando también clusters de empresas de tecnología, incubadoras y aceleradoras de startups. Lleva 12 años investigando el modo en que las empresas compran TI en América latina. Tiene un podcast de ventas TI (en spotify) y realiza un estudio de benchmarks comerciales en la venta de tecnología con ayuda de las cámaras de software latinoamericanas.

Consultoría Financiera

Miguel Ángel Soto

SOCIO FUNDADOR
MAS&CO

Estudios de pregrado en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Chile, Postgrado en Administración de Empresas de la UAI y Certificado en Compliance de la Florida International University.
Entre 2010 y 2013 fue director académico del postgrado en formación de ejecutivos de ética y cumplimiento de la UAI y hasta 2019 fue profesor de finanzas y de varios electivos en la UDD.

Fuerte orientación al trabajo en equipo y la creación de valor, promoviendo los valores corporativos a través de sólidos liderazgos, fuertemente participativos, fomentando la creatividad en la generación de nuevas soluciones.

UDD Ventures

inversión.
redes.
crecimiento.

¿Te interesó este servicio?

Para más información, contacta a nuestro equipo.

CONTACTO

Natalia Maureira

Líder Proyectos Pyme

+56947157079

nmaureira@udd.cl

www.uddventures.udd.cl