

VALORES AGREGADOS

BARRANQUILLA			
UT SURICATA LABS SAS Y VERSARA SOLUCIONES SAS			
Nombre del valor agregado (por "paquete de acompañamiento")	Descripción del valor agregado	Impacto esperado en el logro del hito de las empresas	Momento del acompañamiento en el que se entregaría a las empresas (diagnóstico, nivelación, ejecución de la estrategia, cierre)
Platzi	Dos licencias por seis meses para Platzi	Capacitación virtual en temáticas claves para el emprendimiento	Nivelación
Desafío Suricata	Seis meses acompañamiento a través del programa Desafío Suricata	Incremento en ventas. Indicador: % de incremento de ventas.	Cierre
Pandit	Seis meses de acompañamiento a través del programa Pandit	Resolución de dudas y problemáticas cotidianas de manera virtual. Indicador: número de dudas solucionadas.	Cierre
BARRANQUILLA			
PUNTO ESTRATÉGICO RED DE CONSULTORES SAS			
Nombre del valor agregado (por "paquete de acompañamiento")	Descripción del valor agregado	Impacto esperado en el logro del hito de las empresas	Momento del acompañamiento en el que se entregaría a las empresas (diagnóstico, nivelación, ejecución de la estrategia, cierre)
Simulación de Inversión	Sesión de simulación de inversión con la firma Infini Capital, para proyectar las capacidades de los emprendedores en procesos de negociación de inversión ángel.	Preparación de empresas para enfrentar paneles de inversionistas.	El beneficio se entrega al cierre.
Alistamiento para convocatorias de cofinanciación	Construcción y socialización de una matriz de marco estratégico como formato clave para recolectar los procesos y actividades que	Preparación para la consecución de recursos que reduzcan las necesidades de capital de la	El beneficio se entrega durante la ejecución.

	permitirán facilitar las acciones para presentarse a convocatorias públicas de cofinanciación.	compañía, que permitirán a las empresas concentrarse en el core del negocio.	
Membresía Caribetic	Membresía por 3 meses para las empresas que culminen el proceso de las 20 semanas del programa de consolidación.	Acceso a la red de contacto del clúster Caribetic aumentando su capital relacional y participación en el portafolio de soluciones del clúster durante el tiempo de la membresía	El beneficio se entrega durante la ejecución.
Acceso a salas MeetinGo	Cada emprendimiento que finalice el proceso de consolidación tendrá acceso a 10 horas de uso de las salas de juntas de www.meetingo.co. Salas de reuniones dentro de empresas y acercamiento a los directivos de las mismas.	Acceso a conexiones de valor para aumentar capital relacional con empresas innovadoras en la ciudad de Barranquilla.	El beneficio se entrega al cierre.
BOGOTÁ			
HUBBOG SAS			
Nombre del valor agregado (por "paquete de acompañamiento")	Descripción del valor agregado	Impacto esperado en el logro del hito de las empresas	Momento del acompañamiento en el que se entregaría a las empresas (diagnóstico, nivelación, ejecución de la estrategia, cierre)
PuntoCo	Hasta 4 dominios por paquete, .com.co ó .co	Propiedad de la marca en Internet y posicionamiento de sitio Web	Diagnóstico
Foro Inversionistas de Xcala	Posibilidad de presentación en el foro dependiendo de su tracción y ventas	Retroalimentación de empresarios en su modelo de negocio, presentación de cifras y estructuración de estrategia operativa	Antes del cierre
Foro de presidentes	Posibilidad de presentación ante el foro	Presentación ante empresarios con el fin de lograr nuevos negocios	Antes del cierre

Like Parrot	Servicios de chatbots en línea 24/7, por 3 meses completamente gratis	Automatización de servicio al cliente desde las redes sociales, permitiendo una mejora de atención al cliente para lograr mayores ventas	Diagnóstico
BOGOTÁ			
UNIÓN TEMPORAL APPFEST			
Nombre del valor agregado (por "paquete de acompañamiento")	Descripción del valor agregado	Impacto esperado en el logro del hito de las empresas	Momento del acompañamiento en el que se entregaría a las empresas (diagnóstico, nivelación, ejecución de la estrategia, cierre)
Modelo de gestión de conocimiento y aprendizaje organizacional para empresas digitales	<p>En la dinámica actual de las empresas y más aún en las empresas digitales, el conocimiento es el activo clave en el desarrollo empresarial; sin embargo, se le puede convertir en un obstáculo si no es bien gestionado. Esto se da por la alta rotación de personal y la baja protección del conocimiento cuya consecuencia es la pérdida de información y conocimiento vital para el negocio.</p> <p>El acompañamiento consiste en identificar los procesos críticos del negocio y con esto identificar las ventajas esenciales de las empresas para generar un proceso de aprendizaje organizacional, lo que significa que la empresa es el dueño del activo intelectual y que lo gestiona para incrementar sus resultados empresariales.</p>	Reducción de la pérdida de conocimiento en las empresas por rotación de personal o por fallas de procesos internos, brindando estabilidad organizacional para superar el punto de equilibrio	Dado que el modelo parte de un diagnóstico, este se incorpora al paquete de evaluación y se desarrolla paralelo a todo el programa de acompañamiento
Técnicas de Escalabilidad de	En el área de negocios digitales se está avanzando en la metodología de	Soportar el plan de crecimiento de la empresa con una visión de crecimiento exponencial	Las técnicas de escalabilidad se aplican durante la ejecución de la

<p>negocios y de productos</p>	<p>Organizaciones Exponenciales de Singularity University, las cuales permiten a los emprendimientos avanzar en la búsqueda de la escalabilidad; está compuesto por tres componentes: el Propósito de Transformación Masiva, IDEAS y SCALE. La intención de la transferencia de las técnicas es que las empresas sean conscientes de los elementos que le impiden o limitan escalar para con esto, orientar el cambio de manera planeada.</p>		<p>estrategia, luego de haber realizado el diagnóstico y nivelación.</p>
<p>Articulación al Ecosistema de Emprendimiento, Red Regional de Emprendimiento y Manizales Mas</p>	<p>Si bien los emprendimientos son globales y en algunos casos los clientes o usuarios no se encuentran físicamente cerca, tener contacto o vínculo con el ecosistema de emprendimiento local es fundamental para apalancar el crecimiento. Las entidades de la UT tienen estrecha relación con el ecosistema y por tal motivo, se propone generar espacios formales de networking entre los emprendedores del programa y las instituciones de soporte, financiación, talento y los demás dominios del ecosistema para generar interacciones que les permita crecer. Las empresas vinculadas al programa de Manizales Mas son una clara demostración de lo que se puede lograr generando vínculos estrechos en el ecosistema.</p>	<p>Identificación de aliados estratégicos que soporten la propuesta de valor o actividades clave para los emprendedores.</p>	<p>Esta articulación se realiza en la ejecución de la estrategia dado que se tiene mayor claridad las necesidades de relacionamiento por parte de las empresas.</p>
<p>BOGOTÁ</p>			
<p>CLOUD BASED S.A.S.</p>			
<p>Nombre del valor agregado (por</p>	<p>Descripción del valor agregado</p>		<p>Momento del acompañamiento en el que se entregaría a las</p>

"paquete de acompañamiento")		Impacto esperado en el logro del hito de las empresas	empresas (diagnóstico, nivelación, ejecución de la estrategia, cierre)
Mensajes de texto promocionales	10.000 SMS para cada equipo	Incremento en ventas	Ejecución de estrategia
E-mail marketing	10.000 Correos electrónicos masivos para equipo	Incremento en ventas	Ejecución de estrategia
Llamadas masivas promocionales	2.000 llamadas masivas promocionales para cada equipo	Incremento en ventas	Ejecución de estrategia
BOGOTÁ			
CORPORACIÓN VENTURES			
Nombre del valor agregado (por "paquete de acompañamiento")	Descripción del valor agregado	Impacto esperado en el logro del hito de las empresas	Momento del acompañamiento en el que se entregaría a las empresas (diagnóstico, nivelación, ejecución de la estrategia, cierre)
Alianza Corporación Ventures - Google. (Ventures Powered By Google)	Las Startups tendrán la posibilidad de ser asesoradas por mentores certificados Google, en temas de tecnología, mercado, modelo de negocio, recursos humano y procesos. Las Startups también tendrán acceso a playbooks google, en donde están consignadas mejores prácticas en estrategias que se han aplicado y validado en emprendimientos digitales en el mundo.	Acceso a transferencia de conocimiento para alcanzar punto de equilibrio.	Estrategia y ejecución de la estrategia.
Alianza Corporación Ventures - Google. (Ventures Powered By Google)	Nuestro equipo de mentores (listado consignado en esta propuesta) tendrá acceso a entrenamientos y asimismo ser certificados como "Google Developer Experts" . En estos entrenamientos tendrán la posibilidad de ser capacitados en competencias y habilidades	Acceso a transferencia de conocimiento para transferir a los equipos asesorados lo que permitirá aportar para que esos alcancen el punto de equilibrio.	Diagnóstico, nivelación, estrategia, ejecución dela estrategia.

	para mejorar su rol de mentores de startups digitales. Nuestros mentores también tendrán acceso a Playbooks Google, en donde encontrarán mejores prácticas para el proceso de mentorías a emprendedores digitales.		
Alianza Corporación Ventures - Google. (Ventures Powered By Google)	Los emprendedores tendrán acceso a red de inversionistas Google, así mismo podrán ser preparados por mentores Google en su pitch deck, para presentarlo a potenciales inversionistas, en caso de requerirlo.	Accesos a potenciales inversionistas para presentar su pitch, esto aporta para lograr el hito de punto de equilibrio.	Ejecución de la estrategia, cierre
Seed capital y capital de crecimiento	Acceso a más de 40 fondos nacionales e internacionales y un fondo de 10 millones de dólares de la Corporación Ventures.		
WeWork-accesos a comunidad	Acceso a red de contactos de toda la comunidad wework en el mundo	Relacionamiento y contactos que beneficiara estrategias para llegar el punto de equilibrio.	Diagnóstico, nivelación, estrategia, ejecución dela estrategia.
Alianza casa semana y dinero	Cubrimiento en prensa con Semana y revisará dinero, Caracol y Rcn para exposición en medios.	Exposición en medios para fortalecer el área comercial, lo que beneficiará la estrategia para llegar al punto de equilibrio	Ejecución de la estrategia, cierre
Acceso al Venture south Summit	Tendrán entrada al Venture South Summit que se realizará en Cartagena los días 16 y 17 de octubre. Allí podrán contar con entrenamientos de consultores internacionales, acceso a mentorías y espacios de networking	Acceso a transferencia de conocimiento para transferir a los equipos asesorados lo que permitirá aportar para que esos alcancen el punto de equilibrio.	Ejecución de la estrategia, cierre
Acceso a red de Corporación Ventures	Podrán conectarse con más 300 startups colombiana para procurar sinergias	Relacionamiento y contactos que beneficiara estrategias para llegar el punto de equilibrio.	Diagnóstico, nivelación, estrategia, ejecución dela estrategia.

<p>Acceso a Grandes Empresas</p>	<p>Podrán ser proveedores o aliados de grandes compañías. Esta es una red de grandes empresas aliadas con la que cuenta la Corporación Ventures.</p>	<p>Acceso a clientes para fortalecer area comercial y beneficiar estrategias para llegar al punto de equilibrio.</p>	<p>Ejecución de la estrategia, cierre</p>
<p>CALI</p>			
<p>UNIVERSIDAD ICESI</p>			
<p>Nombre del valor agregado (por "paquete de acompañamiento")</p>	<p>Descripción del valor agregado</p>	<p>Impacto esperado en el logro del hito de las empresas</p>	<p>Momento del acompañamiento en el que se entregará a las empresas (diagnóstico, nivelación, ejecución de la estrategia, cierre)</p>
<p>BOOTCAMP "STARTUP GLOBAL THINKING" by Plug&Play Silicon Valley</p>	<p>Campo de entrenamiento para startups que desean convertirse en empresas globales. Técnicas para escalar globalmente y prepararse para la inversión internacional.</p>	<p>Capacidades de los emprendedores de cómo pasar de la empresa local a la empresa global. Robustecer su modelo de negocio, la vinculación de tecnologías vanguardista a sus soluciones, definir estrategias para el crecimiento global y preparar la empresa para inversionistas internacionales.</p>	<p>En la semana 16. Todas las empresas lo viven. Momento: Ejecución de la estrategia cerca al cierre.</p>
<p>Participación en el Programa Go Global de la Alianza Parque Tecnológico TecnoCampus Mataró (España) y la Universidad Ices</p>	<p>Ofrecer a las empresas participantes servicios de valor agregado en el ámbito de la internacionalización, facilitando contactos empresariales e institucionales que permitan el desarrollo de plataformas de landing en España, en caso de considerar a este país como un posible mercado internacional.</p>	<p>Facilitar e impulsar el proceso de internacionalización de las empresas participantes y conexión de las 4K's (conexión con key companies, Key institutions, key people, and key investors) en el Parque Tecnológico TecnoCampus Mataró</p>	<p>En la semana 17 se evaluará cuáles empresas de las que estén interesadas en realizar procesos de internacionalización en España, podrán iniciar una fase de asesoramiento en estrategia internacional. Se seleccionarán máximo 3 empresas.</p> <p>La Universidad Icesi ofrece la oportunidad, los contactos, la organización. El empresario deberá asumir costo de</p>

			transporte, alimentación y estadía. Momento: Ejecución de la estrategia cerca al cierre.
Fortalecimiento de los procesos de innovación y/o internacionalización en apoyo y cooperación con la Universidad de Missouri	Ofrecer a las empresas participantes servicios de valor agregado en el ámbito de la internacionalización, a través de capacitación y asesoría individual especializada, y el acceso a contactos empresariales e institucionales; de tal manera que se facilite el desarrollo de plataformas de landing en Estados Unidos, en caso de considerar a este país como un posible mercado internacional.	Mejorar el impacto económico de las empresas: mejorar sus niveles de ventas, crear nuevos empleos, generar modelos de negocio robustos que les permitan llegar a mercados americanos.	Se seleccionarán máximo 4 empresas - 3 de las cuales deberán ser dirigidas por mujeres; dependiendo de su nivel de ventas y el estado de desarrollo de su producto. La Universidad Icesi ofrece la oportunidad, los contactos, la organización. El empresario deberá asumir costo de transporte, alimentación y estadía. Momento: Ejecución de la estrategia
BOGOTÁ			
UNIÓN TEMPORAL CESA - CONNECT BOGOTÁ REGIÓN			
Nombre del valor agregado (por "paquete de acompañamiento")	Descripción del valor agregado	Impacto esperado en el logro del hito de las empresas	Momento del acompañamiento en el que se entregaría a las empresas (diagnóstico, nivelación, ejecución de la estrategia, cierre)
Conexiones con empresarios y aliados comerciales	Gestión de conexiones uno a uno y a través de eventos, para visibilizar a los emprendedores antes la red de socios y aliados de Connect	Acceso a nuevos clientes o aliados estratégicos (Aumento de ventas y/o eficiencia en costos)	Ejecución de la estrategia - cierre

	Bogotá así como la red de egresados y empresarios de CESA. Acceso directo a la plataforma 100 Open Startups, que permite conectar con grandes empresas nacionales y multinacionales		
Conexiones con inversionistas	Presentaciones ante ángeles inversionistas y fondos de inversión; así como el alistamiento previo. Acceso al Club de Ángeles Inversionistas del CESA.	Foqueo ante inversionistas con posibilidades de cerrar negocios a futuro para inyección de capital y aumento en el crecimiento	Cierre
Visibilidad en medios de comunicación	CESA - CONNECT cuenta con una relación directa con las áreas de tecnología de 15 medios, con los cuales se haría gestión para visibilizar los productos de los emprendedores y sus logros	Visibilidad - aumento directo en ventas (especialmente para los B2C)	Ejecución de la estrategia - cierre
Community Network	Construcción y consolidación de la comunidad de emprendedores participantes, donde se promoverá un espacio de interacción para intercambiar buenas prácticas y aprender de otros de manera periódica. Esto permitirá promover las alianzas entre los mismos emprendedores del programa con emprendedores de mayor recorrido y empresarios	Nuevos negocios entre los miembros de la comunidad de emprendedores	Ejecución de la estrategia
Metodología probada a nivel internacional	CESA- CONNECT cuentan con la experiencia y metodología de acompañamiento internacional ajustada a las necesidades locales, que ha demostrado ser muy exitosa	Estructura del acompañamiento enfocada a robustecer la estrategia de crecimiento de la compañía	Diagnóstico - nivelación

	para el crecimiento de las empresas ya que se parte de la identificación de las necesidades de los emprendedores y se construye una ruta de trabajo a su medida para apalancar su crecimiento		
MANIZALES			
UNION TEMPORAL UT MACONDO POOL CARIBE			
Nombre del valor agregado (por "paquete de acompañamiento")	Descripción del valor agregado	Impacto esperado en el logro del hito de las empresas	Momento del acompañamiento en el que se entregaría a las empresas (diagnóstico, nivelación, ejecución de la estrategia, cierre)
MacondoLab Tv	Programa de televisión abierta, llamado MacondoLab Tv. Este programa le brinda un espacio en el canal Telecaribe, líder en la región Caribe, para hablar de su negocio y promocionar sus servicios.	Mayor visibilidad en la región Caribe	Todas las etapas
Mérito empresarial Tv	Programa de televisión abierta, llamado Mérito Empresarial Tv. Este programa le brinda un espacio en el canal Telecaribe, líder en la región Caribe, para promocionar sus servicios y darles un reconocimiento por los logros alcanzados durante todo el acompañamiento.	Mayor visibilidad en la región Caribe - Mayor prestigio como marca.	Todas las etapas
Rueda de negocios Emprendedor Bolivariano	Emprendedor Bolivariano es un evento donde se reúnen todas las empresas de la región caribe de egresados de la universidad Simón Bolívar para conseguir clientes potenciales o establecer alianzas comerciales.	Aumento exponencial de las bases de datos de clientes potenciales	Ejecución de la estrategia

<p>Rueda de negocios - Empresarios reconocidos Nacionales</p>	<p>Se realizará un evento en la ciudad de Bogotá, a través de una rueda de negocios con empresarios reconocidos nacionales, como es el Sr. Jean Claude Bessudo. Este permitirá un relacionamiento de alto nivel con empresarios e inversionistas nacionales.</p>	<p>Aumento exponencial de las bases de datos de clientes potenciales y reconocimiento de inversionistas nacionales e internacionales.</p>	<p>Ejecución de la estrategia - Cierre</p>
<p>Ferias comerciales de la Región Caribe</p>	<p>Se asistirá a cada evento programado en el centro de convenciones Puerta de Oro, en todo lo relacionado con la actividad comercial de la empresa acompañada, para generar mayor visibilidad de marca y recolección de base de datos de clientes potenciales.</p>	<p>Aumento exponencial de las bases de datos de clientes potenciales</p>	<p>Ejecución de la estrategia</p>
<p>Diplomado en Gerencia de Proyectos</p>	<p>El aliado en la región ACOPI, le entrega un diplomado en gerencia de proyecto, de 180 horas de duración, para incrementar sus habilidades en lo referente a la gerencia de proyectos basados en la metodología PMI.</p> <p>El diplomado es suministrado completamente gratis por el aliado Acopi, quien entrega 2 cupos para 2 empresas, y 2 integrantes por equipo.</p> <p>La forma en que se asigna es a través de un concurso de resultados mensuales.</p>	<p>Alto nivel de habilidades gerenciales.</p>	<p>Ejecución de la estrategia</p>