

Modalidad Híbrida

DIPLOMADO EN
GESTIÓN DE STARTUP
(TECHFOUNDERS)



Postgrado
Universidad
Espíritu Santo

Girls
in
Tech

EC

Fundación
MET
Mujeres en Tec



Objetivo

El objetivo del Diplomado en Gestión de Startup ofrece un camino completo en la cultura emprendedora y el intraemprendimiento, enseñando a los alumnos a definir y lanzar una startup con éxito. Nos enfocaremos en identificar el valor diferenciador del negocio, a gestionar la innovación dentro del modelo de startup, a evaluar y potenciar la capacidad de crecimiento exponencial y a aprovechar el coworking y el desarrollo de comunidad como un ecosistema de apoyo.

Además los guiaremos en la elaboración de un plan de marketing efectivo y comunicación automatizada, fundamental para posicionar la startup en el mercado, ofreciendo la oportunidad de la adquisición de habilidades esenciales para destacar en un sector en constante crecimiento y altamente demandado.

Objetivos específicos

- Fomentar una cultura emprendedora en tu entorno profesional.
- Definir los conceptos clave de un startup, sus fases de evolución y las tendencias en el mercado de startups.
- Identificar fuentes de inversión y financiación para startups. Evaluación de valor empresarial en el mercado para posibles ventas de ticket (acciones para inversionistas)
- Adaptar y aprovechar a través de herramientas clave el talento y la innovación del startup para su crecimiento.
- Evaluar el potencial emprendedor, variables de éxito y valor diferenciador en microempresas.
- Desarrollar habilidades emprendedoras en un entorno de coworking y de comunidad tech.
- Elaborar un plan de marketing efectivo para promocionar tu startup, creación y evaluación de marca.
- Mecanismo de evolución de crecimiento (KPIs)



Dirigido a:

- Emprendedores y personas en general que quieran iniciar un nuevo negocio, esté en desarrollo o ya esté crecimiento y necesitan inversión.
- Directores o Gerentes en empresas de diversos rubros con el objetivo de generar intraemprendimiento.
- Administradores que tengan a su cargo gestión y/o conducción de alto nivel.

Requisitos mínimos: Conceptos básicos de administración de negocios, liderazgo y manejo de grupos de trabajo o gestión de proyectos.

Requisitos de aprobación: Cumplir con el 80% de la asistencia y el Demo Day.

Información adicional

Al término del programa, el participante estará capacitado para:

- Generar ideas y procesos que introduzcan una mejora en productos, proyectos y servicios.
- Actualizar, desarrollar y mejorar las prácticas claves de gestión, conducción y liderazgo.
- Conocer las nuevas técnicas para iniciar y desarrollar proyectos y/o negocios bajo criterios contemporáneos con un método práctico con expertos.

Programa de estudio

Módulo 1: Kick Off (presencial 4 horas y virtual 4 horas)

Pitch First: Conocer a los demás participantes y conocer las historias de los demás. Entender el nivel de la startup para definir las estrategias. **(2 horas presencial)**

Know your mentor: Conocer a expertos y compartir demostraciones de sus productos **(2 horas presencial)** Se invitarán a los mentores participantes presencial y virtual para conocer las áreas en las que tendrán asistencia y guía.

Strategy is the key: Definir objetivos personales y comerciales para el programa. Establecer líneas de estrategia de producto y comercial **(2 horas virtual)**

Eat the world: Definir una gran visión y estrategia con enfoque de crecimiento entendiendo el mercado. **(2 horas virtual)**



Módulo 2: Money Week (virtual 10 horas, distribución semanal)

La segunda semana se centra en el cómo del dinero.

El levantamiento de fondos no se trata solo de encontrar inversores.

Durante el **Fundraising Sprint**, se abordarán los desafíos clave que conlleva el levantamiento de fondos:

- Estrategia de levantamiento de fondos y valoración. (2 horas)
- Asuntos legales básicos que todos deben saber. (2 horas)
- Venta de la visión del negocio y preparación del power pitch (2 horas)
- Estrategia de flujo de caja e impuestos y gestión financiera. (2 horas)

Simulación de Demo Day con posibles inversionistas. Se invitarán de forma virtual inversionistas que den feedback. (2 horas)

El programa continúa con un Product Sprint de dos semanas en el que los fundadores recibirán comentarios individuales y preparan su estrategia de producto para el futuro mediante:

- La alineación de las características del producto con las expectativas de clientes reales
- La creación de una estrategia escalable de inteligencia artificial y análisis de datos.
- La prevención de errores comunes en materia de privacidad de datos
- La búsqueda de las mejores formas de interactuar con los clientes mediante metodologías de UX y gamificación.

Módulo 3 y 4: Market Weeks (16 horas distribuidas en 2 semanas, diario 2 horas, virtual)

Desarrollar un gran producto no es suficiente para el éxito empresarial, ¡muchos productos de gran potencial que cambian vidas nunca llegan a los clientes! Esto es lo que queremos cambiar.

Crear una estrategia de marketing y distribución ganadora para cada startup es el objetivo de nuestro Market Sprint.

La estrategia es la REINA.

- Encontramos los mejores canales de comercialización para tu producto o servicio
- Cómo comercializar al consumidor a través de las redes sociales
- Encontrar socios de distribución y mercados

Definición de público objetivo y estrategia

- Abordar las complejidades de ingresar a los sistemas de inversión de capital y bolsa.



- Asociaciones con empresas, cámaras y organismos comerciales.
- Ventas B2B a corporaciones y grandes empresas.
- Expansión al mercado internacional.

Módulo 5: Demo Day Week (8 horas, 4 virtuales y 4 presenciales el día del Demo Day)

Focus, focus, focus!

Semana enfocada en desarrollar el power pitch considerando todas las posibilidades de errores y aciertos. La mejor preparación está en el ensayo con tus pares.

- Conoce a los inversionistas invitados, perfiles, intereses y propuestas previas con breakout sessions.
- Preparación del material para la presentación a inversionistas previo y posterior al Demo Day.
- Ensayos del power pitch con material real, presentación de productos e invitados para feedback previo.
- Demo Day and Investors Event.

Módulo Transversal: Transversal Every Friday is Leadership and Mindset Coaching

Creemos que el éxito de una empresa comienza con la salud mental y la resiliencia de sus fundadores. Por eso, todos los viernes ofreceremos sesiones grupales sobre temas relacionados a:

- Cómo superar el síndrome del impostor.
- Prevención del síndrome de burnout.
- Liderazgo y cultura.
- Mindfulness.
- Estrategia de contratación y crecimiento de equipos.
- Cultura de la empresa.
- Diversidad en los equipos.
- Trabajo remoto eficiente.

Malla Curricular

	Título	Horas	Modalidad	Fecha	Día	Hora	Mentor
1	Leadership & Mindset Coaching						
	Cómo superar el síndrome del impostor y preveccion del burnout	4	Virtual	12 de agosto	Martes	18:00 - 19:00	Geraldine Meitzner
	Estrategia de contratación y crecimiento de equipos/ Diversidad en Liderazgo y cultura empresarial			13 de agosto	Miércoles	19:00 - 20:00	Melissa Nebot
						18:00 - 19:00	Geraldine Meitzner
	Trabajo remoto eficiente /mindfullness					19:00 - 20:00	Geraldine Meitzner
	Kick Off						
	Pitch First	4	Presencial	16 de agosto	Sábado	9:00 - 10:00	Geraldine Meitzner
	Know your mentor					10:00 - 11:00	Geraldine Meitzner
	Strategy is the key					11:00 - 12:00	Geraldine Meitzner
	Eat the world					12:00 - 13:00	Geraldine Meitzner
2	Money Week						
	Estrategia de levantamiento de fondos y valoración	1 Hora mento	Virtual	19 de agosto	Martes	18:00 - 20:00	Alberto Vera / Luis Loaiza
	Asuntos legales básicos	6		20 de agosto	Miércoles	18:00 - 20:00	Jose Zunino
	Venta de la visión del negocio y preparación del power pitch			23 de agosto	Sábado	9:00 - 11:00	Jose Zunino
	Estrategia de flujo de caja, impuestos y gestión financiera			23 de agosto	Sábado	11:00 - 13:00	Jose Zunino
3	Product Sprint Weeks						
	La alineación de las características del producto con las expectativas de clientes reales	8	Presencial	26 de agosto	Martes	18:00 - 20:00	Orlando Brigante
	La creación de una estrategia escalable de inteligencia artificial y análisis de datos.			27 de agosto	Miércoles	18:00 - 20:00	Alberto Vera /Alejandro Freund
	La prevención de errores comunes en materia de privacidad de datos			30 de agosto	Sábado	9:00 - 11:00	Orlando Brigante
	La búsqueda de las mejores formas de interactuar con los clientes mediante metodologías de UX y gamificación.					11:00 - 13:00	Alberto Vera
4	Market Weeks						
	Asociaciones con empresas y cámaras comerciales/ Expansion al mercado internacional	2	Virtual	2 de septiembre	Martes	18:00 - 20:00	Natalia Macias/ Luis Loaiza
	Socios de distribución y mercados/ Definición de público objetivo y estrategia	2		3 de septiembre	Miércoles	18:00 - 20:00	Pancho Limongi
	Ingreso a sistemas de inversión de capital y bolsa	2		4 de septiembre	Jueves	18:00 - 20:00	Fernando Botran / Gemma Garrido
	Ventas B2B a corporaciones	2		6 de septiembre	Sábado	9:00 - 11:00	Natalia Macias
	Canales de comercialización/ Marketing en rede sociales	2				11:00 - 13:00	Pancho Limongi
5	Demo Day Week						
	Conoce a los inversionistas invitados	2	Virtual	9 de septiembre	Martes	18:00 - 20:00	Geraldine Meitzner
	Preparación de material previo y posterior al Demo Day	2		10 de septiembre	Miércoles	18:00 - 20:00	Geraldine Meitzner
	Ensayos del power pitch	2	Presencial	13 de septiembre	Sábado	9:00 - 11:00	Geraldine Meitzner
	Demo Day y evento con inversionistas	2				11:00 - 13:00	Geraldine Meitzner
TOTAL CARGA HORARIA		42					

Claustro académico



Geraldine Meitzner

- Comunicadora con 10 años de experiencia.
- Coordinadora de Campañas digitales de alto impacto.
- Gestión en desarrollo de políticas de liderazgo de equipos y de stakeholders.
- Manejo de políticas públicas.



José Zunino

- Digital Banking Expert para Techisys.
- Líder de la nueva Banca Móvil del Banco del Pacífico.
- Ganador del Premio Fintech Americas LATAM 2019 y 2020.
- Scrum Master del proyecto OnBoard Banco del Pacífico.



Alberto Vera

- CRO en JELOU AI.
- Fundador de DEVLAB.
- Sales & Partnerships
- Leadership | Sales Strategy & Product-Led Growth
- AI & Automation



Lourdes Serrano

- CEO Craneando Solutions
- Managing Director Girls in Tech Ecuador.
- Co Founder y CFO de MPWR LATAM.
- Shippify City Manager.



Luis Loaiza

- CEO y fundador de Jelou Inc.
- Fundador, Presidente de la junta en Shippify Inc.
- Fundador de Criptext Inc.



Melissa Nebot

- CSO y Cofundadora de Playfeels.
- Business Development Manager de Girls in Tech Inc.
- Cofundadora de AWAKE.
- Consultora de startups enfocándose en el desarrollo de negocios y partnerships.

Claustro académico



Fernando Botrán

Fernando Botrán es emprendedor e inversionista en tecnología. Es fundador y CEO de Osigu, empresa que opera en más de 6 países, procesa más de US\$3 mil millones en transacciones al año, y cuenta con el respaldo de fondos de venture, inversionistas estratégicos y compañías como Visa.



Orlando Brigante

- Director Creativo y Cofundador de COLETO.
- Director Creativo y Cofundador de Beta.
- Director Creativo en Publicitas Saatchi & Saatchi.



Pancho Limongi

- CEO y Cofundador de Bonsai Digital Development.
- CEO y Cofundador de Studio Futbol.



Natalia Macias

- VP de contenidos en Grupo P LATAM.
- Country Manager Performance Media Ecuador.
- Master en Marketing Digital -Aden Intl. Business School.



Alejandro Freund

- Presidente y Cofundador de Ari AI Dating Wing Girl.
- SVP en Betterfly.
- Board Member de GMS Information Security.
- Limited Partner de BuenTrip Ventures.
- Partner de Rappi.



Plan de Financiamiento

Concepto	Valor	Fecha de Vencimiento
Inscripción	\$ 10,00 USD	Inmediato
Cuota #1 (pago regular)	\$ 450,00 USD	1 de agosto de 2025
Cuota #2 (pago regular)	\$ 450,00 USD	1 de septiembre de 2025
Total	\$ 900 USD	

10% de descuento por pronto pago
*El valor de la inscripción no es reembolsable bajo ningún objeto.

Formas de pago



Pago en el portal de servicios de la UEES (tarjeta de débito y/o crédito).



Pago mediante banca web, sección servicios en Banco Pichincha y Bolivariano.



Tarjetas de crédito: American Express, Visa, Mastercard y Diners.



Mail: postgrado@uees.edu.ec

Telf.: (04) 500 0950 - Ext. 1490

Dirección: Km 2.5 Vía Puntilla - Samborondón, Edificio P, 4to piso.