



NODO BINACIONAL DE INNOVACIÓN DEL BAJÍO CONVOCATORIA 2018 RED DE MENTORES DE NEGOCIOS

El Nodo Binacional de Innovación del Bajío
CONVOCA

A empresarios, emprendedores, directivos, gerentes y miembros de las oficinas de transferencia de tecnología a ser parte de nuestra Red de Mentores de NoBI Bajío.

¿QUÉ ES NOBI BAJÍO?

El Nodo Binacional de Innovación del Bajío, NoBI Bajío, es una asociación entre 9 universidades y centros de investigación integrado por: la Unidad Irapuato del Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional (CINVESTAV Irapuato), el Centro de Investigación y Asistencia en Tecnología y Diseño del Estado de Jalisco (CIATEJ), el Centro de Investigación en Matemáticas (CIMAT), el Instituto Tecnológico Superior de Irapuato (ITESI), el Instituto Tecnológico de la Piedad (ITLP), la Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León de la UNAM (ENES UNAM) y el ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara, El Colegio de Michoacán (COLMICH) y el Instituto Tecnológico Superior de Abasolo (ITESA).

Como parte de las actividades para alcanzar sus objetivos, NoBI Bajío llevará a cabo la Cohorte 2018, en donde 24 equipos compuestos por un investigador principal, un líder emprendedor y un mentor de negocios, llevarán a cabo el proceso de “Customer Discovery” durante 7 semanas, con el objetivo de identificar oportunidades de generar productos de valor agregado que pueden surgir de la investigación científica y tecnológica desarrollada por ellos.

¿CÓMO ESTÁN CONFORMADOS LOS EQUIPOS?

Los equipos deberán estar conformados por:

- **Un líder emprendedor:** un estudiante de pre o posgrado, un investigador posdoctoral, o cualquier persona que posea los conocimientos técnicos relevantes y un profundo compromiso para investigar el entorno de mercado alrededor de la idea tecnológica propuesta.

- **Un investigador principal:** quien será el líder técnico y el gestor del proyecto; por lo que es sumamente importante que cuente con el compromiso y el tiempo suficiente para poder llevar a buen fin el trabajo que se desarrollará en la Cohorte 2018.

- **Un mentor de negocios:** quien deberá contar con la experiencia empresarial y de preferencia pertenecer al sector industrial al cual se refiere el proyecto del equipo.

¿CUÁL ES EL PAPEL DE UN MENTOR DE NEGOCIOS?

Los mentores juegan un papel muy activo en el desempeño de sus equipos antes, durante y después de la Cohorte 2018. Como miembros del equipo fungirán como una extensión del Equipo de Enseñanza, y serán igualmente responsable del éxito o fracaso de su equipo. Durante la Cohorte, los equipos deberán:





1. Identificar la propuesta de valor de su tecnología
2. Identificar un segmento de clientes
3. Salir del edificio y probar todas sus hipótesis sobre el modelo de negocio
4. Llevar a cabo 100 entrevistas con posibles usuarios, compradores, licenciatarios, expertos y miembros en toda la cadena de valor.

Tus actividades de mentor como parte del equipo incluyen:

Brindar a tu equipo orientación estratégica y tu sabiduría:

- Sugiriendo modelos empresariales
- Identificando y corrigiendo las lagunas en el conocimiento del negocio de los equipos (¡Esto es algo que harás TODO el tiempo!).

Proporcionar a tu equipo orientación táctica cada semana:

- Revisar de manera previa la presentación semanal de tu equipo
- Comentar semanalmente sobre el avance de tu equipo en el proceso de desarrollo de clientes.
- Ayudar a tu equipo a digerir las críticas y sugerencias tanto del equipo de enseñanza, como de sus pares.
- Ayudar con contactos - ¿Por qué no llamas a X? Déjenme ayudarles a contactarlo...
- Empujar a tu equipo a que logren entre 8 y 15 contactos de clientes por semana.
- Reunirse con tu equipo lo más posible y al menos dos veces durante la semana.
- Hablar con el Equipo de Enseñanza para discutir el progreso del Líder Emprendedor (que será quién más aprenda de ti) y la dinámica de tu equipo.

¿CUÁL ES EL OBJETIVO DE LA COHORTE?

Esta Cohorte tiene como objetivo aumentar el potencial de comercialización de la investigación y los desarrollos tecnológicos que se llevan a cabo en nuestras instituciones. Este proceso da a los participantes un aprendizaje real y práctico sobre lo que es convertir de manera exitosa, todo ese conocimiento y tecnología, en productos, servicios y procesos que puedan beneficiar a la sociedad.

No se trata sobre cómo escribir un artículo o un documento de investigación, o un plan de negocios, o una solicitud para obtener recursos de CONACYT o alguna otra entidad estatal, nacional o internacional.

Este programa no es para mostrar lo inteligente que eres como mentor ni que tan grande es tu cartera de contactos. El resultado final NO es un plan de negocios o una presentación con diapositivas en Power Point que puedas mostrar a posibles inversionistas.

No se trata de que tu equipo logre vender algo a la gente con la que los acercas. Se trata de aprender sobre esas personas y sobre la industria en la que se encuentran.

LA FUNCIÓN DE LOS MENTORES AL SALIR DEL EDIFICIO

Este programa pretende enseñar a los equipos de trabajo que las 9 secciones del Modelo de Negocio CANVAS son simples suposiciones e hipótesis que hacemos sobre el mercado de nuestra tecnología, y que el verdadero reto es validar estas hipótesis con clientes y socios. Cómo no podemos encontrar





MÉXICO
GOBIERNO DE LA REPÚBLICA



esta información en nuestra universidad o en nuestros laboratorios, los equipos de trabajo necesitan “SALIR DEL EDIFICIO” para encontrar estos datos.

La parte fundamental de este programa es que los equipos realmente salgan de sus laboratorios y hablen con clientes, socios potenciales, personas en su cadena de valor que puedan darles datos reales sobre cada sección del modelo de negocio.

Esto puede ser extremadamente frustrante para tu equipo y sobre todo desalentador. Estamos haciendo que los equipos salgan y se enfrenten al mundo empresarial sólo con un mínimo de fundamentos sobre negocios, canales de distribución, finanzas, como hacer llamadas... y aquí es en donde tu experiencia es FUNDAMENTAL para apoyar al equipo y brindarle lo mejor de ti. Puedes ayudarles a crecer su red de contactos, pueden enseñarles la manera de enviar un correo electrónico a personas de la industria, a hacer entrevistas con posibles clientes, a hacer llamadas telefónicas. Tu labor es compartir con ellos toda esa experiencia y que puedan absorberla lo mejor posible en estas cortas 8 semanas.

Tu función dentro del equipo es ayudarles a probar sus hipótesis sobre las secciones del Modelo de Negocios. No es solo presentarles a la gente correcta que podría comprarles algo. Esto está bien, pero definitivamente no es lo que se necesita para poder crear una empresa.

Puedes hacerles preguntas como:

- ¿Has considerado X?
- ¿Por qué no te fijas en la empresa z y averiguas cuál es su modelo de negocio para compararlo con el tuyo?
- Aquí hay algunos nombres de expertos en el campo para que hables con ellos...

Evita decirles exactamente qué hacer y trata de guiarlos en el camino para que ellos puedan aprender cómo hacerlo.

Recuerda que estamos tratando de dar a los participantes una buena aproximación, modelos útiles, analogías, cosas que ellos puedan aplicar una vez que terminen con estas 8 semanas de entrenamiento. Este programa es sobre la aventura y el aprendizaje que tendrán durante este proceso.

BENEFICIOS AL FORMAR PARTE DE LA RED DE MENTORES DE NoBI BAJÍO

Al formar parte de la red de mentores de NoBI Bajío, tendrás acceso a capacitación que te será útil para crear modelos de negocio y la validación comercial de nuevos productos, procesos o servicios.

Podrás conocer los proyectos con mayor potencial comercial que está desarrollando la academia y serás parte del proceso de su validación comercial.

Te mantendremos al tanto de actividades y documentación en materia de innovación y emprendimiento que el nodo promueva y te consideraremos dentro del ecosistema que el nodo vaya creando.

Aportarás a la sociedad tu experiencia y conocimientos en cuestiones de mercado y de negocios, lo que destacaremos como nodo mediante un reconocimiento que describa la capacitación tomada y tu importante aportación a la comunidad científica de la región.





1. REQUISITOS

Enviar por correo electrónico en archivos individuales no mayores a 2 MB a la coordinación del NoBI Bajío a nobibajio@gmail.com y llenar el formato de registro en línea en la página www.nobibajio.org/RegistroMentores

- Llenar Formato electrónico de registro en línea
- Formato de registro firmado (PDF)
- Carta compromiso (PDF)
- Carta de motivos (PDF)
- Curriculum Vitae (PDF)
- Copia de Identificación oficial legible (PDF)

Los formatos deben descargarse en el sitio web www.nobibajio.org/Mentores2018 en el botón de formatos. El formato de la carta de motivos es libre, lo esperado en esta carta es la explicación de motivos para querer pertenecer a un equipo de la Cohorte 2018 de NoBI Bajío.

Toma en cuenta que para poder llevar a cabo tus actividades como mentor te pedimos tu asistencia de tiempo completo en los eventos de apertura y clausura, así como al menos 5 horas a la semana durante las 7 semanas de la Cohorte, lo que incluye asistencia a todos los webinars semanales con duración de dos horas y media y el acompañamiento de tu equipo en las horas de oficina.

2. SELECCIÓN

- Se recibirá la documentación para ser mentor del 2 de abril de 2018 hasta el 25 de mayo de 2018 a las 16:00 horas.
- La coordinación del nodo revisará la forma de la documentación y todos aquellos que la cumplan pasarán al comité evaluador
- El 29 y 30 de mayo el comité evaluador revisará las solicitudes y seleccionará a los mentores que participarán en la Cohorte 2018
- El comité entregará un expediente a cada mentor con los proyectos que por su perfil mejor se adecuan a su trayectoria para que estudien la propuesta de estos equipos
- Los días 28 y 29 de junio deberán asistir a alguno de los eventos de "Pitch for a Team" que se llevarán a cabo en Irapuato y Guadalajara para conocer a los equipos y ahí en conjunto con el comité de líderes institucionales se asignará un equipo a cada mentor.
- Todos los mentores seleccionados estarán sujetos a la convocatoria y reglas de operación de los equipos, publicada en la página www.nobibajio.org/Cohorte2018

3. FECHAS

La Cohorte 2018 se llevará a cabo del 27 de agosto al 12 de octubre del 2018. Durante este tiempo deberás asistir del 27 al 29 de agosto y el 11 y 12 de octubre, de tiempo completo a las sesiones de apertura y clausura de la Cohorte 2018, en la ciudad de Irapuato y atender a los webinars los lunes de 9:00 a 11:30 am. Los días 3, 10 y 17, 24 de septiembre y 1 de octubre de 2018.

Durante este tiempo, será fundamental contar con tu apoyo para que los equipos puedan encontrar personas a quién entrevistar, que tengan horas de oficina con el equipo de enseñanza y que asimilen y comprendan la información que reciben de las entrevistas realizadas.





Publicación de la convocatoria para la red de mentores	2 de abril de 2018
Lanzamiento de la convocatoria para la red de mentores	2 de abril de 2018
Cierre de la convocatoria para la red de mentores	25 de mayo de 2018 a las 16:00 horas (Hora del Centro de México)
Entrevistas para selección de mentores	29 de mayo de 2018 en Irapuato, Guanajuato. Los horarios serán notificados individualmente
Publicación de Selección de mentores	31 de mayo de 2018
Curso Propedéutico	Del 11 al 15 de junio de 2018 en dos sedes Irapuato: 11 y 12 de junio de 2018 (de 10:00 a 19:00) Guadalajara: 14 y 15 junio de 2018 (de 10:00 a 19:00)
Publicación de Resultados de Equipos Seleccionados	26 de junio de 2018 a las 12:00 horas
Cohorte 2018	Del 27 de agosto al 12 de octubre de 2018
Sesión de apertura	27, 28 y 29 de agosto de 2018 en Irapuato, Gto.
Webinars	Lunes de 9:00 a 11:30 am. Los días 3, 10, 17, 24 de septiembre y 1 de octubre de 2018.
Sesión de clausura	11 y 12 de octubre de 2018 en Irapuato, Gto.
Apertura de convocatoria para seguimiento de equipos seleccionados	22 de octubre de 2018 a las 12:00 horas (Hora del Centro de México)





Cierre de convocatoria seguimiento	26 de octubre de 2018 a las 16:00 horas (Hora del Centro de México)
Actividades de Seguimiento (Se enviará programa personalizado por equipo seleccionado)	Del 22 de octubre de 2018 al 30 de abril de 2019

4. ORGANIZACIÓN DEL CURSO

Este programa está basado en el Modelo de Negocio CANVAS de Alexander Osterwalder y el proceso de desarrollo de clientes de Steve Blank. Puedes ver los detalles en documento llamado Plan de Estudios que encontrarás en DropBox.

Cada clase semanal está organizada de la siguiente forma:

- Una presentación de los equipos en donde comparten las lecciones aprendidas de las entrevistas realizadas esta semana y presentan las modificaciones en su modelo de negocio.
- Una clase a través de un webinar sobre una de las secciones del Modelo de Negocio CANVAS.

El programa contiene 11 clases, las cuales se describen a continuación:

CLASE	TEMAS
1	Modelo de Negocio y Desarrollo de Clientes, Mejores prácticas de Customer Discovery y Propuesta de valor
2	Mejores Prácticas de Customer Discovery.
3	Clientes, usuarios y compradores
4	Problema – Ajuste de la solución
5	Canales y relación con los clientes
6	Modelo de ingresos
7	Socios clave
8	Actividades y Recursos clave
9	Costos y modelos de ingreso
10	Mejores prácticas para contar una historia
11	Taller de lecciones aprendidas





MÉXICO
GOBIERNO DE LA REPÚBLICA



5. TRANSITORIOS

Todo asunto no previsto en esta Convocatoria será resuelto por el Comité de Revisión conformado por el líder del NoBI Bajío y los líderes institucionales de las universidades y centros de investigación que lo conforman.

6. CONTACTO

Informes y sugerencias a través de la sección de contacto de la página web de NoBI Bajío www.nobibajio.org



Escuela
Nacional de
Estudios
Superiores

