

Reglas de Startup Academy

¿De qué se trata Startup Academy?

El objetivo del Startup Academy es darle las herramientas y conocimientos básicos a los participantes para iniciar en su empresa o fortalecerla. Este año Honducamp.tech es parte de Honduras Startup donde se realizará el Startup Academy y se llevará a cabo por medio de conferencias, talleres y mentorías basados en tres pilares: **Inspirar, Aprender y Hacer.**

Inspirar:

• Conferencias:

- *Cómo iniciar tu startup en Latam en 5 pasos (Jessica Mercedes).*
- *Emprender está en ti (Enrique Topolansky).*
- *Startups y su reto levantando inversión en Latinoamérica (Andres Barrato).*
- *Innovacion (Eduardo Garcia).*
- *La innovación y transferencia de tecnología como motor de una economía. (Karla Trejo).*
- *Conferencia Uri Levine - Fundador de Waze*

• Talleres:

- *Mentalidad y cultura Emprendedora (Paulette Franco).*
- *Como un hondureño puede ser exitoso (Homero Rojas).*
- *Como Harvard me importó un carajo (Raul Jordan).*
- *De Honduras hacia el mundo caso de éxito Movitext (Gustavo Flores).*
- *Como llegar a lo más alto de la Nasa (Andres Mora).*

Aprender:

• Conferencias:

- *Canvas: Modelo de Negocio (Ana Greif).*
- *Hackeando El Sistema (Hernan Aracena).*
- *Estrategias de Ventas (Luis Carranza).*
- *Pipeline de Ventas (Alfredo Jones).*

• Talleres:

- *Analíticos (Luis Carranza).*
- *Como hacer un pitch(Andres Barreto).*
- *Vistazo legal para startups: Q&A (Davide Salegna).*
- *Design thinking (Topolansky).*
- *Cómo conseguir tus primeros clientes de gratis (Hernan Aracena).*
- *Reality check follow Up (Marcelo Catrileo).*
- *Robótica en Honduras (Camel Kafati)*
- *Geek o innovador (Diego San Esteban).*

Hacer:

- Conferencias:

- Reality Check y Creación de Valor (Ruben Hernandez, Emerson Marin, Marcelo Catrileo).
- Validación, artefacto y prototipado (Paulette Franco).
- Consejo Legal para Startups (Davide Salegna).

- Talleres:

- Ventas para emprendedores (Eduardo Garcia).
- Cómo conseguir tus primeros clientes de gratis (Hernan Aracena).
- Marketing y PR para startups (Jessica Mercedes).
- Modelo de negocios avanzados (Ana Greif).
- Herramientas para el diseño de la estrategia de innovación: Quick look. (Karla Trejo)
- Reality check follow Up (Ruben Hernandez).
- Drones Catrachos (Leon Rojas).
- Inteligencia de datos (Raul Jordan).

Reglas

Para pasar a la siguiente etapa los participantes deben cumplir con el siguiente número de requerimientos:

1. Asistir a un mínimo de **1** taller por **categoría** (uno de **Inspirar**, uno de **Aprender** y uno de **Hacer**, hasta completar 3 talleres).
2. Asistir a un mínimo de **2** conferencias por **categoría** (una de **Inspirar**, una de **Aprender** y una de **Hacer**, hasta completar 6 conferencias).
3. Se realizará una evaluación digital de las temáticas impartidas en el Startup Academy la cual todos los grupos deberán de responder y ser calificado con un mínimo del **70%** de preguntas correctas.
4. Cada miembro de la startup decidirá a qué actividad asistir de manera individual y les será sumado a las asistencia requeridas en los incisos 1 y 2 de las reglas.
5. Al finalizar el Startup Academy se requiere evaluar los puntos más importantes de tu startup y así asegurarnos que cumples con los requerimientos para ser tomado en la siguiente etapa.

Te enviaremos un formulario que deberás completar, donde vamos a evaluar los siguientes criterios:

- a. Habilidades para el pitch.
- b. Perfil de miembros del equipo
- c. Modelo de Negocio
- d. Potencial de Impacto.

Criterios de Evaluación Honduras Startup 2017

A continuación se detalla el puntaje para cada criterio de evaluación:

Criterios de Evaluación	Específico	Puntaje (%)	Consideraciones
<i>Habilidades para el Pitch</i>	<i>Prototipo + Landing Page + Pitch en Video</i>	40%	<i>Prototipo Funcional. Landing page funcional. No Facebook o red social.</i>
			<i>Video: Claro, conciso, no se mas de un (1) minuto de duración</i>
<i>Participantes/Equipo</i>	<i>Conformación de Equipo</i>	20%	<i>Programador</i>
			<i>Comercial</i>
			<i>Diseñador/técnico</i>
<i>Modelo de Negocio</i>	<i>Modelo de Negocio</i>	20%	<i>B2B software</i>
			<i>B2B físico</i>
			<i>B2C software</i>
			<i>B2C físico</i>
			<i>Otro</i>
<i>Potencial de Impacto / Viabilidad</i>	<i>Segmento Clientes y Ventas</i>	20%	<i>Salud, Educación, Logística y Transporte, Agro, Turismo, Finanzas</i>
			<i>Otro</i>