

# VIAJA Y POTENCIA TU NEGOCIO CON CHRYSALIS



# BIENVENIDOS

Bienvenidos al ecosistema de Chrysalis, Incubadora de Negocios PUCV. Al iniciar *EL VIAJE DEL EMPRENDEDOR* junto con nosotros podrás conocer el estado actual de tu idea o proyecto, conocer el ecosistema de innovación y emprendedor del país, ampliar las oportunidades de financiamiento para tu proyecto en base a la adquisición de conocimientos y habilidades claves gracias al contenido disponible en esta plataforma.

*¡INGRESA Y SÚMATE A APRENDER!*

# SERVICIO DE FORMACIÓN CHRYSLIS



¿Has sentido que el liderar tu emprendimiento demanda ciertos conocimientos prácticos que salen de tu área de expertiz? ¿Sufres de algún dolor o problema particular en alguna de las áreas de tu start-up que necesitas resolver rápidamente? ¿Sabías que más del 90% de los proyectos de emprendimiento fracasa y no logra llegar al equilibrio financiero debido a la escasa capacitación en emprendimiento, entre otras causas?

En Chrysalis sabemos que liderar un emprendimiento no es fácil y que hay conocimientos que escapan de la experticia de cada uno. Es por esto que en Chrysalis contamos con un área Formativa que tiene por objetivo entregar los conocimientos prácticos necesarios a nuestros emprendedores, analizando y profundizando los aspectos más relevantes en áreas como Administración, Finanzas, Recursos Humanos y Marketing, cubriendo así todas las áreas de la start-up.

Todos los cursos implementados por Chrysalis se basan y alinean con la Metodología del Viaje del Emprendedor desarrollada por CORFO, esto último nos ha convertido además en una Entidad Formativa acreditada por esta última entidad, lo que a su vez nos permite acreditar en 27 sesiones de contenido a los emprendedores que participan exitosamente de nuestros programas.



## BENEFICIOS DEL SERVICIO DE FORMACIÓN

- Mediante este servicios encontrarás sesiones de contenido dictadas en modalidad e-learning sin restricciones de tiempo ni lugar.
- Podrás acreditarte en la metodología del Viaje del Emprendedor ante CORFO de manera completamente gratuita.
- Tendrás la posibilidad de aplicar el conocimiento adquirido a las necesidades específicas de tu start-up de manera guiada por un experto con la finalidad de resolver problemas o dolores puntuales. Lo anterior a través de una sesión de asesoría complementada con el seguimiento de un ejecutivo post asesoría (servicio complementario de pago, revisar sección "SUP|Advisors").

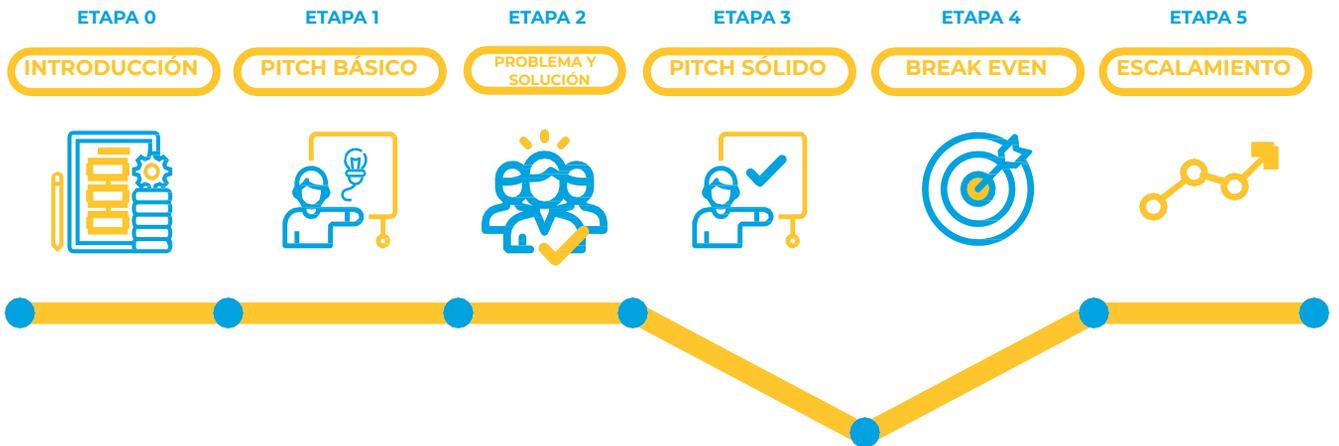


## RESULTADOS OBTENIDOS

- Capacitación adquirida de manera e-learning y código de acreditación ante CORFO.
- Herramienta aplicada a través de una actividad práctica a las necesidades de la start-up por sesión, revisión de resultados y retroalimentación o feedback por parte de experto. (servicio complementario de pago, revisar sección "SUP|Advisors").

# ETAPAS DEL VIAJE DEL EMPRENDEDOR

# METODOLOGÍA DE FORMACIÓN - ETAPAS DEL VIAJE DEL EMPRENDEDOR

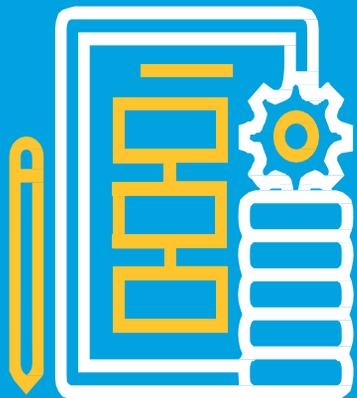


En esta línea de tiempo se pueden observar las diferentes etapas del Viaje del emprendedor en base a la metodología diseñada por CORFO. Cada una de estas etapas está compuesta por diferentes sesiones de contenido que podrás revisar en las siguientes secciones. A medida que se vayan cursando las sesiones por módulos irás también avanzando a la siguiente etapa, potenciando así tus conocimientos y habilidades como emprendedor en base a las mejores prácticas identificadas por CORFO.

Además de las sesiones diseñadas por CORFO, en esta plataforma encontrarás otro tipo de sesiones diseñadas e implementadas por la Incubadora de Negocios Chrysalis (no acreditables) con el propósito de potenciar más aún conocimientos claves que debe poseer un emprendedor(a).

## CONTENIDOS POR ETAPAS

### **FASE 0: INDUCCIÓN**



- Ecosistema de Innovación y emprendimiento
- Bases de Innovación
- Principios de Finanzas
- Liderazgo
- Pitch Inicial

## ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>Estructuras existentes de apoyo al emprendimiento. Función de las diferentes estructuras de apoyo. Cómo acudir y postular a estas estructuras de apoyo. Beneficios y atributos de ser parte de un ecosistema</p>	<p>Conocer la importancia y cómo acudir a las estructuras de apoyo importantes en el ecosistema emprendedor tales como; Patrocinadores, Incubadoras, Redes de Mentores, Espacios de Cowork, Corfo, Redes de Ángeles.</p>

## BASES DE INNOVACIÓN

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>Conceptos básicos y herramientas de emprendimiento. Importancia del problema por sobre la solución, mecanismos para testear ideas y proceso de validación</p>	<p>Startup, Modelo de negocios, Plan de negocios, Design Thinking, Early Adopter y Gamestorming. Herramientas para testear y validar ideas e hipótesis: Landing page, Get out of the bulding, Launchrock, Launch.deskgator, QuickMVP, Unbounce, Kickofflabs entrevistas.</p>

## PRINCIPIOS DE FINANZAS

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Conceptos básicos de impuestos, finanzas, contabilidad y aspectos legales. Mecánica de la contabilidad financiera. Lectura de estados financieros. Análisis de los estados financieros	Se espera que el emprendedor conozca sobre la contabilidad financiera, principios de contabilidad generalmente aceptados, ecuación de contabilidad fundamental, registro de transacciones financieras y preparación de estados contables mediante ecuación contable. Lectura y comprensión del balance, el estado de resultados y el estado de flujos de efectivo, familiarizándose con todos los términos contables que normalmente aparecen en los estados financieros.

## LIDERAZGO

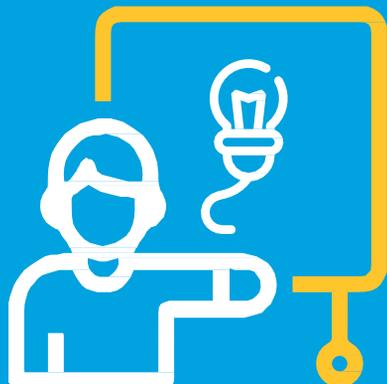
<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Distinciones básicas acerca del liderazgo. Más allá de la relación formal: el líder como motivador y su rol en el desarrollo de otros	Comprender como función básica del liderazgo el influir en otros, más allá de la simple aplicación del poder o capacidad de control de recompensas. Entender el liderazgo en relación a la capacidad de afectar los valores y creencias y, a través de ellos, las emociones y deseos, a la vez que afectan las capacidades de ejecución requeridas para implementar los comportamientos esperados (desarrollo de competencias).

## PITCH INICIAL

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Tipos de pitch, aplicaciones y estructura. Storytelling y construcción de relatos. Comunicación corporal.	Emprendedores y emprendedoras entienden cómo comunicar efectivamente una idea y las herramientas a utilizar para lograr ser más claros sobre sus ideas, persuasivos y efectivos al hablar.

## CONTENIDOS POR ETAPAS

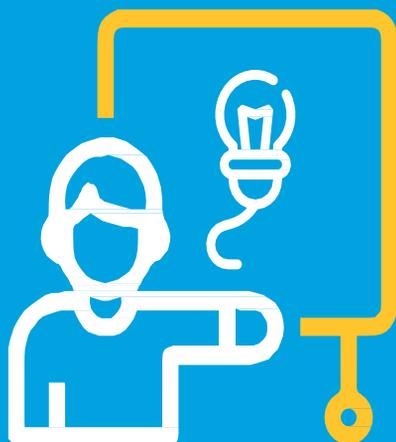
### **FASE 1: PITCH BÁSICO**



- Aspectos legales para emprender, principios básicos sobre la constitución de empresas en Chile
- Modelo de negocios
- Formulación básica
- Taller de PITCH
- Branding

## CONTENIDOS POR ETAPAS

### **FASE 1: SESIONES IMPLEMENTADAS POR CHRYSALIS**



#### **\*NO ACREDITABLES\***

- Mercado y Competencia
- Validación comercial temprana
- Formulación

# ASPECTOS LEGALES PARA EMPRENDER, PRINCIPIOS BÁSICOS SOBRE CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS EN CHILE

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>PRINCIPIOS DE CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS Y REPARTIR PROPIEDAD CONSTITUIR EMPRESAS</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>Concepto y principales tipos de sociedades, marco legal y características de cada una de ellas. Requisitos para constituir una sociedad. Formas de constitución de empresas en Chile, Régimen Tradicional y Régimen Simplificado. Requisitos, formalidades y costos asociados al proceso de constitución. Firma electrónica avanzada y firma ante Notario. Registro de Comercio CBR e Iniciación de actividades ante SII. Modificaciones de estatutos, anotaciones y en general aspectos relativos a la administración. Principales ventajas y desventajas de los tipos de sociedades existentes en nuestra legislación.</p>	<p>Se espera que el emprendedor pueda conocer los principales tipos de sociedades, sus requisitos y características y, asimismo, conocer cómo opera el sistema de constitución de empresas en Chile. Se espera que el emprendedor pueda identificar la mejor opción para su emprendimiento en atención a la conformación y participación del equipo de trabajo, capital inicial, gestiones de administración, proyecciones de la startup, características del negocio, entre otros aspectos, previo a iniciar el proceso de constitución de empresa.</p>

## MODELO DE NEGOCIOS

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>PRINCIPIO DE MODELO DE NEGOCIOS</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>Explicación de lo qué es y cómo funciona un modelo de negocios. Modelo Canvas (Osterwalder y Pigneur) y variantes que se han desarrollado.</p>	<p>Se espera que el emprendedor sea capaz de entender y definir un modelo de negocios propio que explique cómo funciona su negocio y qué temas debe validar en el mercado.</p>

## FORMULACIÓN BÁSICA

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>POSTULACIÓN DE PROYECTOS</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Instrumentos Corfo y procesos de postulación.	Se espera que el emprendedor conozca la oferta instrumental de Corfo (con énfasis en la Gerencia de Emprendimiento e Innovación) y el proceso de postulación tanto de manera directa con Corfo, como de los instrumentos que son administrados por incubadoras y/o aceleradoras de negocio.

## TALLER DE PITCH

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>PITCH Y DEMO DAY</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Construcción asertiva del pitch. Apoyo visual atractivo	Se espera que el emprendedor sepa construir un pitch enfocado en criterios de evaluación, sabiendo discriminar información relevante de la irrelevante y pueda apoyar visualmente de una forma moderna y atractiva.

## BRANDING

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Conceptos claves Branding. Formación de imagen corporativa. Canales de comunicación corporativa.	Se espera que el emprendedor entienda la importancia del valor de una marca en un entorno comercial y de negocios, y cómo construir, administrar y protegerla. Las áreas específicas incluyen lo que es una marca y por qué es importante, cómo una marca crea valor, formas de medir y entender el valor y el papel del consumidor en la gestión de ésta. Manejar conceptos tales como: branding o identidad corporativa, posicionamiento, comunicación de imagen corporativa, slogan, logotipo, símbolos, colores corporativos, stakeholders, misión, visión, cultura empresarial y otros.

## MERCADO Y COMPETENCIA

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Cómo calcular y qué es el TAM, SAM y SOM. Conocer la curva de adaptación tecnológica de Rogers - Early Adopters y mapa de empatía. Análisis de la ventaja competitiva y competencia (5 fuerzas de Porter, Análisis Pestel, Mapa de Posicionamiento y Análisis VRIO)	Se espera que los emprendedores conozcan las principales herramientas disponibles para realizar un análisis de mercado y su comportamiento, esto teniendo como base elementos del modelo de negocio para lograr identificar el real potencial de éste. También se espera que pueda identificar correctamente su competencia, considerando tanto competidores directos como indirectos.

# VALIDACIÓN COMERCIAL TEMPRANA

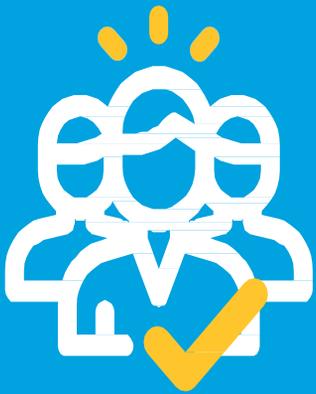
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>1. Definir el foco: el embudo de la innovación y sus etapas.</p> <p>2. Mapear los supuestos: Deseabilidad, viabilidad, factibilidad.</p> <p>3. Experimentación: Tipos de experimentos según lo que se quiere probar: problema, solución, funcionalidades, modelo de negocios, pricing; y según tipo de cliente: B2B, B2C.</p>	<p>1. Comprende la necesidad de validar los distintos aspectos de la idea de negocio.</p> <p>2. Define el foco de experimentación de acuerdo a aquello que necesita validar de la idea de negocio.</p> <p>3. Identifica los supuestos en los que se basa la idea.</p> <p>4. Formula hipótesis clave a partir de los supuestos que conllevan mayor riesgo.</p> <p>5. Diseña experimentos con foco en el usuario para obtener aprendizajes en relación a su idea de negocio.</p>

## FORMULACIÓN

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>Detalles y naturaleza de un fondo SSAF-I. Nivel de avance requerido para postular a un fondo SSAF-I.</p> <p>Cómo completar un formulario de postulación SSAF-I estableciendo un presupuesto y plan de trabajo acordes a los objetivos del proyecto.</p> <p>Conceptos claves para desarrollar y rellenar el formulario.</p>	<p>Se espera que los emprendedores conozcan de cerca un formulario de postulación de proyectos a Corfo utilizando de referencia el formularios de postulación para proyectos de la línea de inversión Subsidio Semilla de Asignación Flexible para el apoyo de Emprendimientos de Innovación</p>

## CONTENIDOS POR ETAPAS

### **FASE 2: PROBLEMAS Y SOLUCIÓN**



- Desarrollo de clientes
- Marketing para Start-up I
- Ventas iniciales
- Principios contables-tributarios y contratación de personas
- Postulación y Negociación de fondos

## DESARROLLO DE CLIENTES

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Metodología de desarrollo de clientes. Casos aplicados de desarrollo de clientes.	Se espera que el emprendedor conozca la metodología de desarrollo de clientes y el detalle de lo que considera cada paso, de forma tal, que pueda aplicar el proceso a la creación y desarrollo de su negocio.

## MARKETING PARA START UP I

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Segmentación de clientes. Posicionamiento. Preferencias del consumidor. Estrategias de precios. Introducción al marketing digital.	Desarrollar un sistema básico de segmentación de clientes. Dirección efectiva de segmentos de clientes y posicionamiento de su producto o servicio en el mercado. Comenzar a entender la psicología de la toma de decisiones del consumidor. Desarrollar estrategias de precios que maximicen la rentabilidad. Definir los sistemas de canales apropiados y los esfuerzos de ir al mercado. Entender cómo las métricas de marketing pueden beneficiar a su negocio, construir esfuerzos de comunicación eficaces con los clientes. Se espera además que conozca las herramientas principales y de mayor impacto en el marketing digital (Google Adword, analytics, adsense. Mailchimp, Hubspot, entre otras.)

## VENTAS INICIALES

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>VENTAS I</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>Detectar e interpretar rápidamente las necesidades de sus clientes.</p> <p>Comprender integralmente su proceso de compra y cómo tomar sus decisiones.</p> <p>La importancia de la primera impresión que facilita la operación.</p> <p>Estilos de ventas dependiendo del tipo de cliente.</p> <p>Lenguaje corporal de clientes y entender sus implicancias.</p> <p>Técnicas eficaces para cerrar la venta y lograr acuerdos mutuamente beneficiosos.</p> <p>Técnicas para incrementar ventas consiguiendo más prospectos.</p>	<p>Se espera que el emprendedor obtenga conocimiento y aplicación de la venta y sus técnicas, con el objetivo de lograr el éxito inexpugnable de todo negocio comercial. Que obtenga un enfoque hacia la comunicación y su importancia, es decir no sólo saber las técnicas de ventas, sino saber escuchar al receptor también, de tal manera de conocer las necesidades del cliente. También aludir a la curva emocional de ventas, a la presentación del producto y las posibles objeciones y el tratamiento de estas para solucionarlas.</p>

## PRINCIPIOS CONTABLES-TRIBUTARIOS Y CONTRATACIÓN DE PERSONAS

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>PRINCIPIOS LEGALES DE ADMINISTRACIÓN</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>Conceptos sobre Derechos de Autor y Propiedad Industrial. Normativa legal aplicable a cada uno de ellos. Características y requisitos generales. Importancia de la Propiedad Intelectual para la protección de activos intangibles. Principales derechos y formas de protección de activos intelectuales. Conceptos, requisitos y características de Marcas Comerciales, Patentes de Invención, Modelos de Utilidad, Secretos comerciales, Dibujos y Diseños Industriales, entre otros.</p>	<p>Se espera que el emprendedor conozca el marco legal aplicable en torno a la propiedad intelectual que le permitan identificar los activos intelectuales presentes en su emprendimiento con el objeto de tomar acciones tendientes a su protección, entendiéndolo como un activo de relevancia para su emprendimiento.</p> <p>Adicionalmente, se espera que el emprendedor pueda reconocer la importancia de la propiedad intelectual en el desarrollo y valorización de su emprendimiento.</p>

## POSTULACIÓN Y NEGOCIACIÓN A FONDOS

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Identificar plataformas de postulación a instrumentos de financiamiento público-privados, negociación de fondos.	El emprendedor puede identificar el instrumento más acorde para financiar su proyecto de emprendimiento. También debe, identificar plataformas para realizar su postulación y el proceso que debe llevar a cabo para concretarlo.

## CONTENIDOS POR ETAPAS

### **FASE 3: PITCH SÓLIDO**



- Fuentes de financiamiento
- Plan de negocios
- Levantamiento de Capital
- Marketing para start-up II
- Ventas avanzadas
- Demo day inversionistas
- Protecciones de activos intelectuales, derechos de autor y propiedad intelectual
- Plan de expansión territorial (no acreditable)

## FUENTES DE FINANCIAMIENTO

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
Metodología de desarrollo de clientes. Casos aplicados de desarrollo de clientes.	Se espera que el emprendedor conozca las distintas fuentes de financiamiento tanto público y privado y los requisitos para acceder a él. Dado lo anterior, el emprendedor deberá identificar cuál es la fuente más apropiada para financiar su proyecto de emprendimiento, en base a la naturaleza de los proyectos de emprendimiento. Se espera que el emprendedor sea capaz de postular a un programa de financiamiento.

## PLAN DE NEGOCIOS

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Definición del producto o servicio.</li><li>• Definición de metas e hitos</li><li>• Proceso de definir pasos para cumplir con estrategia</li><li>• Definición de financiamiento para cumplir hitos</li><li>• Traspaso de modelo al plan de negocios</li></ul>	Se espera que el emprendedor sea capaz de explicar hacia dónde dirige su empresa cómo piensa lograr los objetivos planteados sea capaz de explicar a un inversionista o jurado qué tipo de resultado esperar de su startup, argumentando cómo lograrlo.

## LEVANTAMIENTO DE CAPITAL

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>VENTURE DEALS</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Tipos de valorización, cómo valorizar la empresa y estructurar el financiamiento de una empresa.</li><li>• Qué tipo de financiamiento y para qué pedirlo según etapa.</li><li>• Revisión del estado y orden contable financiero de la empresa</li><li>• Modelos de financiamiento.</li><li>• Negociación con inversionistas.</li><li>• Detalles legales al levantar capital.</li></ul>	<p>Se espera que el emprendedor sea capaz de entender qué tipo de inversión requiere y pueda presentar un plan coherente a un inversionista, presentando en cuánto se valoriza la empresa, cuánto dinero requiere y para qué, y cómo el inversionista incrementa su inversión.</p>

## MARKETING PARA START UP II

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Estrategias de segmentación.</li><li>• Plan de marketing digital.</li><li>• Comportamiento del consumidor.</li><li>• Planificación y desarrollo de sitios web y contenido.</li><li>• Marketing de Medios Sociales</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se espera que el emprendedor conozca y sepa utilizar herramientas básicas de e-marketing.</li><li>• Aplicar estrategias de marketing como segmentación, orientación, posicionamiento y diferenciación a un contexto en línea.</li><li>• Evaluar el papel de los medios de comunicación social. Utilizar analíticas digitales para evaluar y optimizar la eficacia de las estrategias de marketing digital.</li><li>• Conocer cómo el marketing en línea difiere de un entorno de marketing tradicional e identifica las oportunidades de marketing basadas en la Web, como el uso de Facebook, Twitter y Google en el mundo de los negocios de hoy</li></ul>

## DEMO DAY

# INVERSIONISTAS

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cómo hacer un buen Pitch.</li><li>• Qué buscan los inversionistas.</li><li>• Estrategias de negociación.</li><li>• Estimación de la inversión que se necesita.</li><li>• Instrumentos de inversión.</li><li>• Valorización: ¿Cuánto vale mi empresa?.</li></ul>	<p>Se espera que el emprendedor desarrolle su propio pitch, conozca cuáles son los puntos más relevantes a evaluar por el inversionista y como negociar con él. Además, se espera que aprenda a definir el monto y el tipo de inversión que necesita, evaluando las ventajas y desventajas de cada instrumento y tipo de inversionista.</p>

## PROTECCIÓN DE ACTIVOS INTELECTUALES, DERECHOS DE AUTOR Y PROPIEDAD INTELECTUAL

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>PROPIEDAD INTELECTUAL</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>Conceptos sobre Derechos de Autor y Propiedad Industrial. Normativa legal aplicable a cada uno de ellos. Características y requisitos generales. Importancia de la Propiedad Intelectual para la protección de activos intangibles. Principales derechos y formas de protección de activos intelectuales. Conceptos, requisitos y características de Marcas Comerciales, Patentes de Invención, Modelos de Utilidad, Secretos comerciales, Dibujos y Diseños Industriales, entre otros.</p>	<p>Se espera que el emprendedor conozca el marco legal aplicable en torno a la propiedad intelectual que le permitan identificar los activos intelectuales presentes en su emprendimiento con el objeto de tomar acciones tendientes a su protección, entendiéndolo como un activo de relevancia para su emprendimiento. Adicionalmente, se espera que el emprendedor pueda reconocer la importancia de la propiedad intelectual en el desarrollo y valorización de su emprendimiento.</p>

## PLAN DE EXPANSIÓN TERRITORIAL I

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cómo elaborar un plan de expansión, aspectos del negocio a considerar.</li><li>• Identificación del momento óptimo para realizar la expansión comercial.</li></ul>	<p>Se espera que el emprendedor aprenda a crear su plan de expansión considerando información clave como el mercado, adaptaciones al producto/servicio, competencia, equipo capacidades de operación de la empresa y detalles financieros, entre otros.</p>

## CONTENIDOS POR ETAPAS

### **FASE 4: BREAK EVEN**



- Contabilidad
- Capital de riesgo
- Capital Humano

## CONTABILIDAD

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aspectos básicos de contabilidad (concepto, función, objetivos, principios contables)</li><li>• Proceso contable (Definición, etapas, registro contable, libros contables, cuentas contables) (Considerar facturación electrónica)</li><li>• Confección e interpretación de Balances y Estados de Resultado.</li><li>• Obligaciones tributarias</li></ul>	<p>Se espera que los emprendedores tengan los conocimientos necesarios para comprender y supervisar el proceso contable de su empresa, determinar y hacer seguimiento a las obligaciones tributarias que deberá cumplir e interpretar los resultados obtenidos al final de periodo a través del Balance y Estado de Resultados.</p>

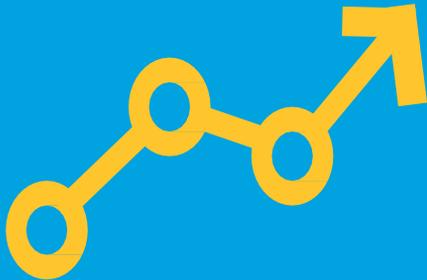
## CAPITAL DE RIESGO

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>INGRESO DE CAPITAL</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fundamentos del levantamiento de capital.</li><li>• Revisión de la estructura legal anterior a la inversión.</li><li>• Estrategias y modelos de ingreso de capital (casos).</li><li>• Estrategias para modificación de estructura societaria.</li><li>• Funciones y estructura de un Directorio.</li><li>• Negociación del alcance del proceso de acompañamiento (si corresponde).</li></ul>	<p>Se espera que el emprendedor tenga las habilidades y conocimientos necesarios para negociar con inversionistas, estableciendo la mejor estrategia legal y financiera para incorporar el capital en la sociedad.</p>

## CAPITAL HUMANO

<i>EQUIVALENTE CORFO</i>	<i>TALENTO, CREACIÓN, RECLUTAMIENTO Y RETENCIÓN</i>
<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<p>Descripción de cargo, competencias y conocimientos requeridos.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Diseñar avisaje para atraer postulantes.</li><li>• Difusión y publicación de la búsqueda (redes sociales, universidades, programas de magíster y doctorados, búsquedas nacionales e internacionales).</li><li>• Planificar una entrevista de candidatos.</li><li>• Qué preguntar y explorar en la entrevista</li></ul>	<p>Planificar y diseñar un proceso de búsqueda de capital humano que contemple las siguientes fases:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Levantar un perfil de cargo.</li><li>• Diseñar un aviso.</li><li>• Definir fuentes de difusión y publicación del aviso.</li><li>• Definir dónde y qué buscar.</li><li>• Diseñar de una entrevista laboral con foco en los desafíos del puesto de trabajo.</li></ul>

CONTENIDOS POR ETAPAS  
**FASE 5: ESCALAMIENTO**



- Marketing escalamiento para

## MARKETING PARA ESCALAMIENTO

<i>CONTENIDO</i>	<i>RESULTADOS ESPERADOS</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Estrategia de crecimiento comercial.</li><li>• Estrategia de crecimiento masivo en Marketing.</li><li>• Marketing estratégico digital y métricas de rendimiento.</li></ul>	<p>El emprendedor aprenderá a desarrollar su estrategia de marketing para el crecimiento y posicionamiento dentro del grupo objetivo al cual apunta, incluyendo un objetivo dentro de su plan de marketing y caracterización de su público objetivo. Además, será capaz de evaluar los resultados y el impacto de su campaña.</p>

**CONOCE LOS SERVICIOS  
COMPLEMENTARIOS DE  
CHRYSALIS**

**SERVICIO  
CHRYSLIS  
SUP | ADVISORS**

## SERVICIO **SUP | ADVISORS**

### Descripción del servicio

Muchas veces hay algún problema o dolor en específico que aqueja a los emprendedores en diferentes áreas y que generalmente quedan dudas o inquietudes difíciles de resolver en nuestras sesiones de contenido, sin contar con la comunicación rápida con el speaker de la sesión. Por lo demás, sabemos que el verdadero valor para nuestros emprendedores está en, además de adquirir conocimiento, contar con la oportunidad de aplicarlo y aterrizar el mismo a las necesidades de su propia start-up. Es por esto que hemos desarrollado nuestro servicios SUP|Advisors, el cual busca dar respuesta a todos los escenarios expuestos anteriormente.

SUP|Advisors es un servicio que busca complementar las sesiones de contenido otorgando la oportunidad a nuestros emprendedores de aplicar el conocimiento adquirido mediante la aplicación de diferentes tipos de herramientas desarrolladas en una actividad práctica y posterior sesión de asesoría junto al mismo speaker experto de la sesión abarcada, con tal de aterrizar el conocimiento a las necesidades y requerimientos específicos de cada start-up.

## FORMACIÓN



### *MENTORÍAS*

Busca incorporar la visión de un experto a la Start up, que se ajuste al rubro, requerimientos y habilidades del emprendedor, aportando desde el Club de mentores experiencia en el mercado, y/o visión desde su trayectoria como emprendedores y/o enseñar al emprendedor desde el punto académico los conceptos necesarios para entender mejor su negocio.



### *EVENTOS NETWORKING*

Los eventos de Networking Chrysalis, es uno de los servicios del área de formación que ofrece nuestra incubadora para que emprendedores de nuestra cartera, como de otros lugares, se puedan conectar y generar vínculos estratégicos con los múltiples actores del ecosistema.

## GESTIÓN ESTRATÉGICA



### *BOARD DE DIRECTORES*

El Board de Directores Chrysalis es un selecto grupo de expertos en innovación y emprendimiento reunidos exclusivamente para dar solución y directrices a tu startup. El Board de Directores está compuesto por tres profesionales provenientes del ecosistema emprendedor, la academia y el mundo empresarial, quienes ampliarán tu perspectiva del mercado gracias al feedback multidisciplinario, guiando estratégicamente tu emprendimiento a través de su experiencia y redes de contacto



### *RUEDAS DE NEGOCIOS*

Las Ruedas de Negocios Chrysalis, son eventos que buscan conectar Startups disruptivas con reconocidas empresas de múltiples industrias, con la finalidad de potenciar la vinculación comercial y la generación de nuevas alianzas en reuniones uno a uno en un formato 100% digital. En Chrysalis queremos aumentar significativamente tus probabilidades de éxito, es por esto que hemos generado distintas instancias como Talleres de Negociación y Pitch de venta, Vitrinas digitales, y Feedback Empresa-Startup, para así sacar el máximo provecho a esta instancia.

## GESTIÓN ESTRATÉGICA



### *GESTIÓN DE ALIANZAS*

Mediante un arduo trabajo de extensión y conexión, se ha logrado establecer más de 50 acuerdos de Co-incubación y colaboración con incubadoras extranjeras, entidades de inversión, centros de investigación, universidades, empresas, entre otros. Teniendo como resultado, una cartera variada de beneficios, entre los cuales se ofrecen programas preferenciales de incubación internacional, espacios de cowork, difusión de actividades, invitación a eventos y descuentos en diversas necesidades de una Startup, como aspectos legales, financieros y creativos.

Nuestro servicio de gestión de alianza consiste en una serie de recursos que lleva a cabo el equipo Chrysalis para conectar las Start up con distintas empresas e instituciones parte de nuestros convenios de colaboración.

# ¡GRACIAS!

---

MÁS INFORMACIÓN

[WWW.CHRYSALIS.CL](http://WWW.CHRYSALIS.CL)

SÍGUENOS EN:



@INCUBADORACHRYSLIS



INCUBADORA-CHRYSLIS



@CHRYSLIS\_PUCV



@INCUBADORA\_CHRYSLIS



**CHRYSALIS**  
INCUBADORA DE NEGOCIOS PUCV

Proyecto apoyado por

**CORFO**

