

Primera Competición de Emprendedores Ficod 09

Gracias por tu interés en la Primera Competición de Emprendedores Ficod 09

El objetivo de esta competición es promover la inversión en negocios con base de contenidos digitales.

Esta es una gran oportunidad para los emprendedores de compartir sus ideas innovadoras con inversores y expertos de la industria de contenidos digitales de Silicon Valley, Boston, y otras áreas de innovación de todo el mundo. Participando en esta competición obtendrás **feedback muy valioso** sobre tu idea de parte de nuestro reconocido grupo de jueces y crearás un vídeo sobre tu proyecto que podrás utilizar para fines personales futuros. Además, los finalistas tendrán la oportunidad de sentarse cara a cara con **inversores de alto rango**, y los tres proyectos más votados recibirán un premio.

¿Qué necesitas para inscribirte? Algo tan simple como grabar un **vídeo de 90 segundos en inglés (un “elevator pitch”)** contando tu idea claramente, resumiendo y comunicándola de forma simple y concisa.

Fechas importantes:

- **Miércoles 21 de Octubre** – Inauguración oficial de la competición.
- **Viernes 6 de Noviembre** – Fecha límite de entrega. Todos los vídeos deben enviarse antes de las 11:59 AM (GMT+01:00).
- **Jueves 12 de Noviembre** – Se anunciarán los finalistas.
- **Jueves 19 de Noviembre** – En FICOD, Ronda final de la competición y Foro de inversión.

Grabaciones:

- Un equipo de Ficod grabará los proyectos en determinadas fechas y ciudades. Esta sección será actualizada con información sobre lugares, fechas y cómo registrarse a medida de que se confirmen las agendas.

Foro de inversión:

- Después de la ronda final habrá un foro de inversión donde los equipos finalistas tendrán la oportunidad de presentar sus propuestas personalmente a inversores de diferentes partes del mundo, sobretodo de Estados Unidos.

Jueces e inversores:

Muchísimas gracias a todos los jueces e inversores que han contribuido a la realización de la Primera Competición de Emprendedores Ficod 09.

Premios:

- Todos los equipos recibirán feedback valiosísimo de parte del prestigioso panel de jueces y formación para elaborar un vídeo en formato *elevator pitch* del que podrán disponer una vez terminado Ficod09.

- Los finalistas de la competición tendrán la gran oportunidad de presentar sus proyectos cara a cara a un grupo de inversores de distintas partes del mundo, en su mayoría de Estados Unidos.
- Otros premios: los tres proyectos que mayor puntuación reciban en la competición final recibirán un premio adicional, pendiente de definir.

Para más información sobre cómo registrarse, por favor sigue las instrucciones a continuación o escríbenos a competicionemprendedores@ficod.es. También puedes revisar nuestras instrucciones para elaborar un *elevator pitch* efectivo.

Requisitos para registrarse

Para participar en la Primera Competición de emprendedores Ficod09 (desde ahora “la Competición”):

1. Puedes ser tú solo/a o formar parte de un equipo (desde ahora “el equipo”).
2. Deben ser personas jurídicas o personas físicas mayores de edad que cuenten con personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar.
3. Todos los miembros de los equipos deberán residir dentro de una jurisdicción donde la Competición y los proyectos de la Competición no estén prohibidos.
4. La entrega del material requerido debe estar en inglés. Sin embargo, el dueño del proyecto puede asignar otra persona para que grabe el discurso del *elevator pitch*.
5. El proyecto debe ser una idea, una *startup* o una compañía del campo de los contenidos digitales.
6. Todo el material entregado debe pertenecer en su totalidad al equipo que lo entregue o a un miembro de este, debe estar libre de cualquier relación u obligación de cualquier tipo que pudiera restringir la capacidad del equipo para utilizarlo.
7. Los equipos deben, en todo momento, estar habilitados para participar en la Competición. Los equipos deberán notificar debidamente a los organizadores de la Competición cualquier cambio que pudiese afectar su aptitud para participar.
8. Los equipos finalistas, o al menos un miembro de cada equipo, deberán estar presentes en la ronda final de la competición para presentarse frente a los jueces y el panel de inversores. Esto será el próximo 19 de noviembre.

Instrucciones para la Competición

1. Graba tu *elevator pitch* en vídeo.
 - Tu presentación debe durar 90 segundos como máximo y debe ser grabado en una locación tranquila y con buena iluminación. El vídeo debe mostrar sólo al emprendedor (sin editar imágenes extra ni diapositivas). Asimismo, el equipo podrá mostrar algún prototipo en caso de que aplicase.
2. Cuelga tu vídeo en YouTube y guarda el url para el paso 3.
 - Accede a tu cuenta de YouTube o crea una nueva si no la has creado aún. Puedes encontrar instrucciones para hacerlo en [YouTube's Help page](#).
 - Cuelga tu vídeo siguiendo las instrucciones en este enlace [YouTube's Help page](#).

- Guarda el url de tu vídeo para introducirlo cuando te registres en YouNoodle.
3. Envía tu vídeo a YouNoodle.
- Entra en www.younoodle.com/groups/ficod09.
 - Debajo del logo de la competición, en la esquina superior derecha, encontrarás un botón verde “Submit an entry”. Pincha ese botón para comenzar tu proceso de registro.
 - Completa los espacios con tu nombre, e-mail, contraseña, y un título (recomendamos seleccionar el de “Entrepreneur”, “emprendedor”). Pincha el botón verde que pone “Go” al pie de la pantalla.
 - En la próxima pantalla subirás tu CV y esa información estará disponible para todos los usuarios de YouNoodle, así que tal vez prefieras saltarte ese paso.
 - En la próxima pantalla escribirás tu e-mail y tu contraseña para tu cuenta personal. Ésta información es para buscar si alguno de tus contactos ya está registrado en YouNoodle. También puedes saltarte esta parte si lo deseas.
 - Completa el formulario de registro. **IMPORTANTE:** Para “Link to YouTube Video”, por favor pega aquí el url de tu vídeo en YouTube que obtuviste en el paso 2. Donde pone “Public one-liner”, escribe una oración describiendo tu proyecto, y por favor completa lo más que puedas la información sobre tu sitio web y datos de contacto. Asegúrate de aceptar los Terms of Service y pinchar en “Next.”
 - ¡Eso es todo! Ya está listo. Gracias por enviar tu información. Te avisaremos a través de nuestra web si eres finalista de nuestra competición.

Criterio de evaluación

El jurado basará su elección en dos preguntas fundamentales: ¿Te interesaría reunirte personalmente con este equipo de emprendedores? y ¿Invertiríais en este proyecto considerando la relación entre el riesgo y su rentabilidad potencial? Por esto, los criterios de evaluación están basados en los siguientes puntos:

- **Potencial:** El potencial comercial del negocio. Los negocios orientados al crecimiento serán vistos más positivamente.
- **Grado de Innovación:** La naturaleza innovadora de la idea y su viabilidad.
- **Éxito sostenible:** La posibilidad de que el negocio descrito en el plan logre ser sostenible y competitivo.
- **Equipo:** La credibilidad de los individuos que conforman el proyecto.
- Nota: Se le pondrá menos atención a la calidad del pitch con respecto a la pronunciación o a la gramática dado que el inglés no es la lengua madre de los candidatos.

Confidencialidad y propiedad intelectual

1. Cada equipo es el único responsable de asegurar y proteger sus derechos de propiedad intelectual. Por favor, busca asesoramiento sobre la protección de cualquier propiedad intelectual que el equipo pueda tener antes de apuntarte a la competición.

2. No se pedirá a los jueces (“Comité de Selección”), al Organizador o a los inversores del foro que firmen ningún tipo de acuerdo de confidencialidad.
3. Al apuntarte en la Competición, cada equipo le otorga al Organizador y al Comité de Selección licencia para acceder a los materiales y documentación entregada y para utilizarla públicamente durante la Competición con fines publicitarios. Salvo cuando se prohíba, al elegir participar en la Competición, cada equipo otorga el permiso al Organizador para utilizar sus nombres, información sobre el proyecto del equipo e información sobre el premio en publicidad para todo el mundo sin ninguna compensación o revisión previa, salvo que esté prohibido por la ley.
4. Todas las entregas deben ser versiones originales producidas por cada equipo. Este material no debe infringir la ley de la propiedad intelectual, o cualquier otro derecho legal o moral para cualquier persona o entidad, regulaciones o acuerdos. El Organizador no revisará las entregas buscando si infringen leyes, pero si un equipo estuviera haciéndolo, el Organizador tiene la opción de descalificar ese equipo.

Términos y condiciones

1. El Organizador se reserva el derecho, a su total discreción, de cambiar las fechas de la competición por cualquier razón, dentro de un periodo de 30 días.
2. El Organizador se reserva el derecho de descalificar o prohibir la participación en la Competición de cualquier equipo que presente material que no corresponde con los Términos y Condiciones o no sigue el espíritu de esta Competición.
3. Al participar en esta Competición, cada equipo acepta los Términos y Condiciones de esta Competición y acepta como definitiva cualquier decisión de los Organizadores, del Comité de Selección, lo que incluye la elección de los ganadores. También acepta que la interpretación de cualquier ambigüedad o error en los Términos de esta Competición, o de la Competición en sí, serán resueltos por el Organizador en su totalidad. Al aceptar un premio, cada equipo exime al Organizador, incluyendo entidades afiliadas, sus respectivos directivos, empleados, licenciatarios y agentes, entidades de promoción y cualquier persona asociada a la producción, elección o administración de la Competición, de cualquier responsabilidad, pérdida o daño causado por o en relación al premio o el mal uso de éste.
4. Al participar, los candidatos aceptan que el Organizador, sus representantes, afiliados, publicidad, agencias y asesores legales, no son responsables de: (i) problemas técnicos con teléfonos, hardware, electrónica, software, (ii) cualquier condición causada por los eventos que van más allá del control del Organizador que puedan causar que la Competición se corrompa, (iii) cualquier error en impresiones o tipografía en el material asociado a la Competición, (iv) cualquier o ninguna de las pérdidas, daños, reclamos u acciones de cualquier tipo relacionados con la participación en la Competición, o aceptación del premio, incluyendo y sin limitaciones, reclamos basados en derechos de publicidad, difamación o invasión de la privacidad. El Organizador no es responsable de las entregas que no se realizan apropiadamente dentro del período de suscripción. El Organizador se reserva el derecho de suspender o cancelar la Competición en cualquier momento si un virus u otro problema técnico corrompiese la seguridad o la administración de la Competición. Todos los asuntos relacionados con la construcción, validación e interpretación de los Términos de la Competición, o los derechos y obligaciones de los participantes y del Organizador en conexión con la Competición, deberán estar regidos por, y construidos en concordancia con las leyes de España, dejando sin efecto

cualquier elección de ley o conflicto de leyes o provisiones que podrían causar la aplicación de la ley de cualquier jurisdicción otra que España.

Nota: Si quieres que tu vídeo se mantenga privado o tienes cualquier pregunta, por favor escríbenos a competicionemprendedores@ficod.es.

Formación *elevator pitch*

Un *elevator pitch* es una breve descripción de tu proyecto que cualquiera pueda entender.

Preguntas importantes a tener en cuenta:

¿En qué consiste el proyecto?

- ¿Cuál es el público objetivo de tu proyecto? ¿Quién comprará o estará afectado por tu producto o servicio?
- ¿Qué problema resuelve tu proyecto?
- ¿Cómo resuelve ese problema tu proyecto?
- Nota: Si este producto/servicio ya está establecido, entonces ¿Cuáles son los planes para el futuro?

¿Qué hace que tu proyecto sea tan especial?

- ¿Cómo superarás la competencia? Los inversores quieren saber por qué deben invertir en tu proyecto y no en otro que brinde el mismo producto/servicio.

¿Quién es tu equipo?

- ¿Qué experiencia o cualidades relevantes tienen los miembros del equipo? Sólo resalta la experiencia que es importante para este proyecto en particular.
- ¿Existen asesores? Provee información sobre asesores si cuentan con experiencia significativa para ayudar en el proyecto.
- "Para los inversores, el producto no es nada" - Marc Hedlund. Para la mayoría de los inversores, el equipo es la parte más importante de la compañía.

Consejos:

- No es necesario incluir todas las respuestas de las preguntas anteriores en tu discurso, o hablar de esos puntos en un orden específico. El objetivo es resaltar los aspectos más fuertes de tu proyecto en la primera parte del "pitch" para tener un mayor impacto en la audiencia.
- "El propósito de tu *elevator pitch* es vender, no enseñar. **Tu meta es generar entusiasmo, no educar**" – Bill Reichert, Garage Technology Ventures

- Haz que tu *elevator pitch* sea **corto, fácil de entender y que tenga un punto que atraiga**. Esto último puede ser una descripción atractiva del problema que intentas resolver, un “pitch” sencillo y efectivo, o una estadística impresionante sobre el negocio.
- Definitivamente debes llegar a **emocionar a tu audiencia**. La gente no actúa basándose sólo en estadísticas o información. La gente actúa movida por sus emociones.
- **Muéstrate apasionado por lo que propones**: si no demuestras que estás entusiasmado por el proyecto, nadie más lo hará. No temas mostrar tu entusiasmo.

Referencias: “Pitching and Presenting Workshop: How to Make Your Story Compelling”- Theresa Lina Stevens, Stanford University; “Pitching Hacks at Stanford”- Venture Hacks; “Elevator Pitch” – Social Media Exchange

Enlaces recomendados:

<http://ecorner.stanford.edu/authorMaterialInfo.html?mid=85>

<http://ecorner.stanford.edu/authorMaterialInfo.html?mid=1177>