

# Curso IV:



<b>NOMBRE DEL CURSO</b>	Cómo escalar mi negocio y no morir en el intento
<b>CANTIDAD DE MÓDULOS</b>	6
<b>SPEAKERS</b>	Francisco Sandoval   CEO YOM & Emprendedor Endeavor Janan Knust   CEO Klog.co & Emprendedor Endeavor Nicolás Santana   Abogado Asociado en PPU Andrea Araneda   General Partner en FEN Ventures Agustín Achondo   VP Finanzas Corporativas en Larraín Vial
<b>HORAS A DESTINAR</b>	0.5 HRS

## OBJETIVOS DEL CURSO

Proporcionar a los participantes las habilidades, herramientas y estrategias necesarias para expandir y financiar con éxito sus negocios. Las temáticas tratarán la importancia del Marketing Digital, SEO y posicionamiento de marca, así como técnicas de Growth Hacking para impulsar el crecimiento. Además, se explorarán opciones de financiamiento público, como la Ley I+D y las líneas de financiamiento de Corfo, entre otros contenidos. Al finalizar el curso, los participantes estarán listos para escalar sus negocios de manera sostenible y exitosa.

## MÓDULOS DEL CURSO

Nombre	Speaker
Importancia del marketing: Marketing Digital, Marketing SEO, Posicionamiento de marca, NPS	Francisco Sandoval
Growth Hacking	Janan Knust
Financiamiento público: Ley I+D, líneas de financiamiento de Corfo	Nicolás Sandoval
Funding Road map: FFF, Seed, Serie A, Serie B	Andrea Araneda
Mecanismos de Financiamiento y valorización: Deuda, Equity, Notas convertibles, etc.	Agustín Achondo

## RESUMEN EJECUTIVO DEL CURSO

Las redes sociales y el internet han hecho que el Marketing Digital tome mucha fuerza. Esto debido a que **es posible hacer muchas más cosas que el Marketing tradicional**, como dirigir a un público específico, medir cuánta gente ve e interactúa con las publicaciones, entre otras. Lo importante de esto, es que cada empresa cree una estrategia basada en las características de sus usuarios, ya que no existe una fórmula exclusiva para el éxito.

También, es importante el **financiamiento de las empresas, ya que cuando estas empiezan, las ventas no siempre soportan la estructura de desarrollo del negocio**. Es por esto que es importante conocer los beneficios estatales que puedan aportar recursos. Y también existen los capitales privados, por lo que cada emprendedor debe tener claro en qué etapa se encuentra la empresa para ver si se puede acceder o no. Además, hay que ver las ventajas y desventajas de acceder a cada financiamiento. Por otro lado, existen otras formas de financiamiento, como el préstamo de los bancos, que te da libre disposición del dinero, y sin ceder parte del negocio.

Por último, **es importante aprender a conseguir la atención de los financistas**, ya que es algo que no es fácil de hacer. Es por esto que las incubadoras y aceleradoras toman este rol, generando un Demo Day al final del proceso, donde se invitan a varios inversionistas para que conozcan a los emprendimientos en cuestión, y ellos vean cuáles son los proyectos más llamativos para ellos.

Proyecto apoyado por

