

Bases do programa.

Índice

1. Obxectivo xeral
2. Destinatarios
3. Criterios de selección
4. Estrutura do programa
5. Condicións xerais
6. Forma e prazo de inscrición de proxectos
7. Calendario programa

XERME é o I Programa de Formación para o Emprendemento no Ecommerce do Cluster de Ecommerce Galego, financiado a través do Convenio coa Consellería de Emprego, Comercio e Emigración. Trátase dun programa de formación e mentorización no proceso de deseño, desenvolvemento e posta en marcha en Galicia de iniciativas empresariais de comercio electrónico (ecommerce), así como proxectos de base tecnolóxica e servizos relacionados cos anteriores, que contribúan ao desenvolvemento do mesmo.

XERME está integrado no programa anual de actividades do Centro de Orientación, Emprendemento, Acompañamento e Innovación para o emprego da Comunidade Autónoma de Galicia, no marco do Plan de Recuperación, Transformación e Resiliencia, financiado pola Unión Europea - Nextgeneration UE.

1. OBXETIVO REAL

O I Programa de Formación para o Emprendemento no Ecommerce (XERME) ten por obxectivo formar aos promotores de proxectos que teñan como destino o comercio electrónico ben sexa directamente como ecommerce ou como empresa de servizos para o mesmo.

2. DESTINATARIOS

Poderán participar no programa XERME, tanto as empresas xa existentes como as novas iniciativas empresariais nos campos da comercialización online, servizos técnicos de desenvolvemento do mesmo, servizos de loxística, comunicación e calquera outro que de soporte ao ecommerce.

Poden participar no Programa aquelas persoas ou empresas que queiran crear novos proxectos ou poñer en marcha iniciativas empresariais:

- Empresas en proceso de deseño da idea e de definición dun novo modelo de negocio.
- Empresas de recente creación ou en fase de lanzamento (menos de 3 anos).

A efectos de participación, contéplanse 2 modalidades diferentes:

Emprendemento (creación de novas empresas, modelos de negocio e propostas de valor): axudar aos emprendedores a desenvolver as súas ideas de negocio, convertelas en proxectos de negocio e materializalas en empresas reais, innovadoras e competitivas, minimizando o risco de fracaso.

Intraempndemento (desenvolvemento de empresas existentes): axudar ás empresas existentes (autónomos, MicroPEMES e PEMES) a desenvolver os seus proxectos empresariais no comercio electrónico de xeito competitivo, minimizando o risco de fracaso.

Os candidatos deben ser maiores de idade, residentes en Galicia, cun bo nivel de manexo do paquete Microsoft Office, buscadores de internet, algo de coñecemento do sector e, sobre todo, cunha alta implicación no seu proxecto.

No caso de empresas xa existentes, deberán poñer a disposición do programa un responsable que poida tomar decisións e que se manteña vinculado ao proxecto durante toda a duración do programa.

3. CRITERIOS DE SELECCIÓN

En cada unha das modalidades e tipoloxías de proxectos, éstos seleccionaranse tendo en conta o grao de compromiso dos promotores ou implicación coa iniciativa empresarial.

No programa poderán participar todo tipo de proxectos, con todo, terán prioridade aquelas iniciativas que busquen ofrecer produtos e servizos diferenciados en función da calidade e a innovación, que teñan unha clara orientación ao mercado así como que poñan en valor a capacidade de distribución en liña.

No proceso de selección será un requisito indispensable que os proxectos teñan un responsable de desenvolvemento dentro da empresa, que será o encargado de participar no programa. O proceso de selección inclúe unha entrevista telefónica aos candidatos.

Os proxectos serán avaliados tanto dende o punto de vista técnico como do promotor. Entre os aspectos a ter en conta, en caso de similitude entre proxectos, daráselle prioridade aos proxectos procedentes dos Polos de Emprendemento.

Os criterios de avaliación serán os seguintes:

- Criterios de valoración ODS (1 a 2 puntos)

Proxecto sostible aliñado cos ODS

Xenera emprego feminino

Liderado por unha muller

Integración de grupos de difícil inclusión social

- Criterios de valoración xeráis do proxecto (1 a 5 puntos)

Proxecto factible

Xeración de innovación e tecnoloxía

Soluciona unha necesidade do mercado

Diferenciación

Segmentación de clientes

Nivel de inversión (pouco 5-moito 1)

Rendibilidade agardada

Grao de implantación (pouco 1-moito 5)

Viabilidade técnica

Empregabilidade (autónomo 1- un empregado 3 - dous ou máis 5)

- Criterios de adecuación do emprendedor (1 a 5 puntos)

Perfil profesional e formación

Coñecementos técnicos sobre o proxecto

Actitude ante o risco

Experiencia profesional xeral

Experiencia no sector do proxecto

Capacidade de inversión

- Criterios de actitude do emprendedor na chamada (1 a 5 puntos)

Interés e implicación

Iniciativa

Dedicación ao proxecto (indirecta 1 - partical 3 - total 5)

Capacidade de resolución de problemas

- Participación do proxecto noutros programas (1 a 2 puntos)

O proxecto está incrito nos Polos de Emprendemento

- Comité de Selección

Un equipo formado por persoal do Cluster de Ecommerce Galego e consultores especializados analizarán e avaliarán as propostas presentadas. Analizarase a situación e as necesidades de cada proxecto, os seus recursos, a actitude e aptitude do emprendedor e do promotor, así como o grao previsible de realización do proxecto.

4. ESTRUCTURA DO PROGRAMA

O programa consta de 3 fases:

FASE I: FORMACIÓN PARA O DISEÑO DO MODELO DE NEGOCIO

Contido

Nesta fase, os 20 proxectos seleccionados participarán nun Obradoiro de Ideas Empresariais co obxectivo de desenvolver o Modelo de Negocio Intencional e a súa estrutura organizativa.

Metodoloxía

- **Obradoiro de ideas.** Durante o obradoiro, cunha duración de 10 horas, os emprendedores, asistidos por consultores especializados, reflexionarán sobre os elementos clave da súa idea empresarial e desenvolverán a estrutura do seu modelo de negocio: proposta de valor, relacións con clientes, canles, cadea de valor, aspectos clave e estrutura financeira.
- **Formacións titorizadas individuais:** Cada proxecto disporá de 5 horas nas que un equipo especialista en estratexia de modelos de negocio, titorizará individualmente a cada un dos emprendedores para desenvolver as plantillas formativas resultantes dos obradoiros.

Duración e datas

Os obradoiros de ideas desenvolveranse en tres grupos dun máximo de 7 participantes cada un, distribuídos durante o mes de xullo de 2024.

FASE II: FORMACIÓN PARA O DESENVOLVEMENTO DO MODELO DE NEGOCIO.

Contido

Nesta fase do programa proporcionarase formación e mentorización aos proxectos para o desenvolvemento da idea inicial do modelo de negocio. Consistirá na combinación de sesións de docencia e con titorías individuais de formación, na que se desenvolverán as plantillas dos contidos formativos.

Metodoloxía

Trátase dun programa formativo co que se pretende axudar aos emprendedores seleccionados a perfilar os seus proxectos dende o punto de vista estratéxico, definir o seu perfil competitivo e de posicionamento, determinar os aspectos técnicos e tecnolóxicos, así como a desenvolver a cadea de valor e as necesidades financeiras. En definitiva, buscarase desenvolver un plan rigoroso que permita a definición estratéxica da empresa ou proxecto, facilitando a súa implantación no mercado coas mellores garantías de éxito posibles.

Para alcanzar estes obxectivos, esta fase estruturarase do seguinte xeito:

- **Sesións docentes** (38 horas). - Terán lugar os luns en horario variable en función do módulo. O seu obxectivo é familiarizar aos emprendedores cos conceptos técnicos básicos necesarios para comprender, desenvolver e implementar con éxito os seus proxectos.
- **Formacións titorizadas individuais especializadas** (160 horas, 8 por proxecto). - Nas sesións formativas titorizadas, os mentores axudarán aos emprendedores a reforzar o traballo individual de cada módulo, guiándoos na realización das plantillas necesarias para completar o modelo de negocio. Estas titorías pódense realizar de xeito presencial ou por videoconferencia e cada sesión individual poderá desenvolverse en tramos de media hora ou dunha hora de duración por cada módulo formativo. Salvo cuasa de forza maior, cada titoría realizarase na mesma semana que a formación teórica.

- **Titorías técnicas** (40 horas, 2 por proxecto). - Cada proxecto terá a súa disposición 2 titorías técnicas de reforzo que poderá utilizar en calquer momento da FASE II. No caso de que un proxecto esté confirmado que non utilizará estas horas, poderán ser utilizadas por outro proxecto.

Duración e datas

As sesións docentes e as titorías desta fase terán lugar entre os meses de xullo e setembro de 2024.

FASE III: FORMACIÓN PARA A REALIZACIÓN DE PRESENTACIÓNS EFICACES

Consiste na formación grupal e individual para guiar aos emprendedores de cara á presentación dos seus proxectos en público.

Esta fase estruturarase da seguinte maneira:

- **Sesións docentes** (4 horas). - Terá carácter presencial e seu obxectivo é familiarizar aos emprendedores en técnicas de presentación en público e sobre a estrutura que debe conter a presentación dos seus proxectos.
- **Formacións titorizadas individuais especializadas** (40 horas, 2 por proxecto). - Nas sesións formativas titorizadas, os mentores axudarán aos emprendedores no enfoque da súa presentación e en como elaborar as mensaxes clave que queren transmitir. Estas titorías pódense realizar de xeito presencial ou por videoconferencia e cada sesión individual poderá ser de media hora ou de unha hora.
- **Sesión de ensaio:** durante a sesión de ensaio os mentores avaliarán e farán recomendacións de cambios sobre a presentación de cara á presentación final no DemoDay.
- **Xornada de presentación pública (DemoDay):** Ó final desta fase os emprendedores, presentarán e defenderán, públicamente, os seus proxectos ante potenciais investidores, clientes, entidades financeiras e outras organizacións públicas de promoción e apoio económico.

5. CONDICIÓN XERAIS

- i. O lugar de celebración de todas as fases do programa indicaranse antes de empregar os obradoiros de Modelo de Negocio Intencional.
- ii. Os participantes deberán comprometerse a asistir ás sesións e titorías nas datas, horarios e lugares establecidos no programa e seguir as instrucións e tarefas que lles encomenden os titores e o persoal responsable do programa por parte do Cluster de Ecommerce Galego.
- iii. Os participantes do programa autorizan expresamente do Cluster e á Xunta de Galicia a publicar nas súas páxinas webs, un breve resumo do proxecto presentado, así como datos de contacto e, se é o caso, a ligazón ao sitio web que poden desenvolver para a súa empresa. Esta información tamén se pode difundir en cursos, seminarios ou outros eventos informativos das actividades do Cluster e da Consellería de Promoción do Emprego e Igualdade.
- iv. O Cluster resérvase o dereito a prescindir de aqueles participantes que non cumpran as condicións establecidas nestas normas e / ou que, a xuízo dos titores responsables, non mostren o interese, dilixencia e dedicación necesarios para o uso do programa.
- v. O Cluster resérvase o dereito a modificar os calendarios e horarios establecidos nestas bases para as necesidades operativas do programa e / ou por calquera outra causa.
- vi. O Cluster proporcionará a cada participante unha guía informándolles do calendario de actividades das distintas fases e outros detalles de interese.
- vii. En ningún caso, nin o Cluster nin a Xunta de Galicia será responsable do resultado ou boa finalidade económica dos proxectos e / ou empresas resultantes do programa.
- viii. Os participantes no programa deberán ler, aceptar e asinar este documento, así como pagar a cota establecida como requisito previo para a súa participación nel.
- ix. Estas normas só se aplicarán ao I Programa de Formación para o Emprendemento no Ecommerce do Cluster de Ecommerce Galego. En ningún caso serán de aplicación a outras edicións deste programa ou a outros análogos que o Cluster poida levar a cabo.
- x. En ningún caso do Cluster proporcionará axuda económica ou financeira aos proxectos que participan no do Programa.

Información básica sobre a protección de datos persoais

Responsables do tratamento: Xunta de Galicia. Consellería de Emprego, Comercio e Emigración e Cluster de Ecommerce Galego

Finalidades do tratamento: Xestión do Programa XERME ECOMMERCE e envío de información e de comunicacións relativas ás actividades de xestión de políticas activas de emprego e emprendemento.

Lexitimación para o tratamento: O cumprimento dunha misión realizada en interese público ou no exercicio de poderes públicos, derivada dunha competencia legalmente atribuída ao responsable do tratamento, así como o cumprimento de obrigas legais impostas ao dito responsable (artigo 6.1, letras c) e e), do RXP, e 8 da Lei orgánica 3/2018, do 5 de decembro, de protección de datos persoais e garantía dos dereitos dixitais). En concreto, a competencia e as obrigas previstas nos preceptos básicos da Lei 19/2013, do 9 de decembro, de transparencia, acceso á información pública e bo goberno, na Lei 39/2015, do 1 de outubro, do procedemento administrativo común das administracións públicas, na Lei 1/2016, do 18 de xaneiro, de transparencia e bo goberno, e na Lei 4/2019, do 17 de xullo, de administración dixital de Galicia.

Destinatarios dos datos: As administracións públicas no exercicio das súas competencias e o Cluster de Ecommerce Galego para a xestión e coordinación do programa, así como da xestión e difusión das actividades do Cluster.

Exercicio de dereitos: As persoas interesadas poderán solicitar o acceso, rectificación, oposición, limitación, portabilidade e supresión dos seus datos ou retirar, de ser o caso, o consentimento outorgado a través da sede electrónica da Xunta de Galicia ou nos lugares e rexistros establecidos na normativa reguladora do procedemento administrativo común, segundo se recolle en <https://www.xunta.gal/exercicio-de-dereitos>. No caso do Cluster poderán solicitar o acceso, rectificación, oposición, limitación, portabilidade e supresión dos seus datos ou retirar, de ser o caso, o consentimento outorgado a través do correo electrónico administracion@clusterdoecommercegalego.gal

6. FORMA E PRAZO DE INSCRIPCIÓN DE PROXECTOS

Os emprendedores interesados en participar no programa poden inscribirse completando o formulario dispoñible no seguinte enderezo web:

O prazo de inscrición estará aberto dende o 20 de xuño ata ó 1 de xullo de 2024. O Cluster poderá extender esta data, se así o considera oportuno.

7. CALENDARIO DO PROGRAMA

Nº SEM	MODULO CONTENIDO	MENTORES	MAIO				XUÑO				XULLO				AGOSTO				SETEMBRO				OUTUBRO				SEM	
			L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J		V
1	Deseño Marca	AHAO	20	21	22	23	24																				21	
2	Desenvolvemento Landing e Estratexia Comunicación	AHAO/IUNI	27	28	29	30	31																				22	
3								3	4	5	6	7															23	
4								10	11																			24
5								17	18		20	21																25
6	Captación							24	25	26	27	28															26	
7												1														27		
8												8		10													28	
9	Obradoiros Modelo de Negocio Intencional	JAVIER/TONI SUA/LOLY										15	16	17	18											29		
2.1	M1: Entorno e análise de mercados	BEATRIZ PEREIRA										22		25												30		
2.2	M2: MK: Proposta de Valor, Produto e Posicionamento competitivo	XOSÉ LUIS REZA										29		31					1							31		
12	VACACIÓNS																									32		
13	VACACIÓNS																		15							33		
14	VACACIÓNS																									34		
2.3	M3: MK: Canles e técnicas de venda.	IVAN OMAR																	26							35		
2.4	M4: MK: Comunicación online.	BEATRIZ VENTOSINOS																	2			5				36		
2.5	M5: Captación tráfico online.	RUBÉN BASTÓN																	9		11	12				37		
2.6	M6: Optimización	ALBERTO COCHÓN																	16							38		
2.7	M7: Entorno financeiro do ecommerce	JAVIER CORROCHANO																	23		25					39		
20																			30							40		
21	Presentación de proxectos	SUA																									41	
22																											42	
23																								21	23		43	
	HITOS							Xullo 10	Evento de lanzamento																			
0	EVENTO							Xullo 31	Obradoiro 1: Looker Studio. Cómo crear un dashboard que axude a tomar decisións																			
0	TRABALLO CAPTACIÓN							Setembro 11	Obradoiro 2: Como facer chatbots con IA																			
0	OBRAIDOIRS							Setembro 25	Obradoiro 3: Fotografía, vídeo e creación de contidos																			
0	REUNIÓN S SEGUIMIENTO							Outubro 23	Demoday																			
0	SESIÓNS DOCENTES																											
0	ENSAIO PRESENTACIÓN																											
0	PRESENTACIÓN PÚBLICA DEFINITIVA																											
0	DIAS FESTIVOS/VACACIONES																											