



# MOTÍVATE CON EL CAMBIO Y LIDERA EN TU PROPIA INDUSTRIA



Anticipate, Motivate y Lidera

# **DESAFÍO**

¿Cómo puedo dar una solución innovadora a los presentes problemas u oportunidades, en mi ámbito de desarrollo profesional, considerando las nuevas tendencias de crecimiento en la industria?





- Problema u oportunidad detectada de un sector industrial específico.
- Idea de solución propuesta a la necesidad detectada.
- Área o disciplina de conocimiento del postulante que origina la solución propuesta y que, por lo tanto, permite identificar la factibilidad de un posible desarrollo futuro de la misma.







### PON A PRUEBA ESA PERSPECTIVA INNOVADORA QUE HACE FALTA EN TU SECTOR





¿Quién puede postular? regulares de Duoc UC y titulados de cualquier carrera de Duoc UC.



Todos aquellos alumnos

INICIA CONVOCATORIA

**01 OCT** 

**02 SEP** 

CIERRE POSTULACIONES

19 OCT

**BOOTCAMP 1** 

**07 Y 08 NOV** 

**BOOTCAMP 2** FINAL Y PREMIACIÓN





### INICIA CONVOCATORIA

**01 OCT** 

CIERRE POSTULACIONES

100 equipos seleccionados

**11 OCT** Anuncio seleccionados

19 OCT

**BOOTCAMP 1** 

25 equipos finalistas

**21 OCT** Anuncio finalistas

07 y 08 NOV

BOOTCAMP 2 DEMO DAY FINAL

6 ganadores

**08 NOV** Premiación



### MENTORÍA BOOSTER PITCH

Sedes anfitrionas reciben a los 100 equipos seleccionados en una jornada presencial que se realiza en paralelo y sincronía en las distintas sedes anfitrionas

# 100 equipos seleccionados

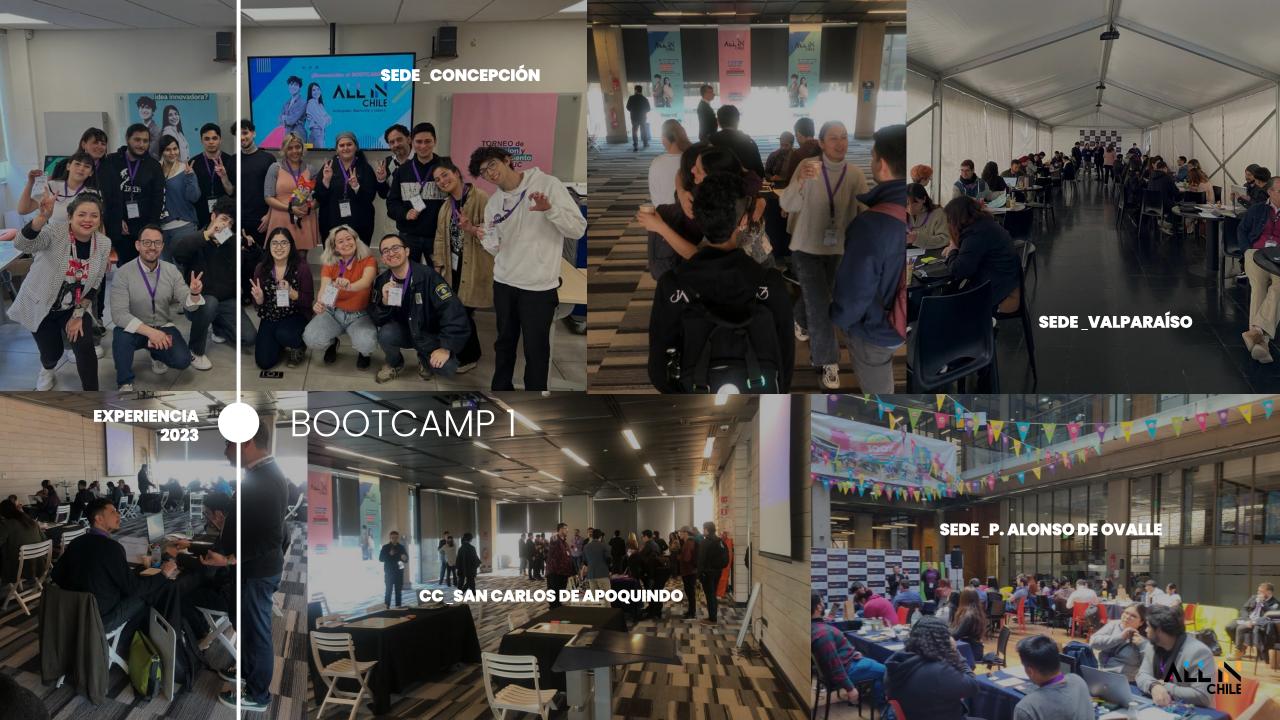
**19 OCT** 

### **BOOTCAMP 1**

### \_sedes anfitrionas

- Antonio Varas
- Plaza Vespucio
- San Carlos en C. Central
- Valparaíso
- Concepción
- Puerto Montt Online





## MENTORÍA TALLER MOOCs

Casa Central – Providencia recibe a los 25 equipos finalistas en una jornada presencial de Bootcamp en la que se prepara para la final del día siguiente

DEMO DAY PITCH Casa Central – Providencia vive la final, donde los 25 equipos presentan su pitch y un jurado experto en I&E elige a los 3 equipos ganadores por categoría

25 equipos finalistas

07 Y 08 NOV

BOOTCAMP 2 \_\_\_\_\_ FINAL Y PREMIACIÓN



### DEMO DAY PITCH

Casa Central – Providencia vive la final, donde los 25 equipos presentan su pitch y un jurado experto en I&E elige a los 3 equipos a premiar por categoría

### \_estudiantes

- 1er lugar \$1.500.000
- 2do lugar \$750.000
- 3er lugar \$500.000

### \_titulados

- 1er lugar \$1.500.000
- 2do lugar \$750.000
- 3er lugar \$500.000

**07 Y 08 NOV** 



6 ganadores







# PON A PRUEBA ESA **PERSPECTIVA INNOVADORA** QUE HACE FALTA EN TU SECTOR

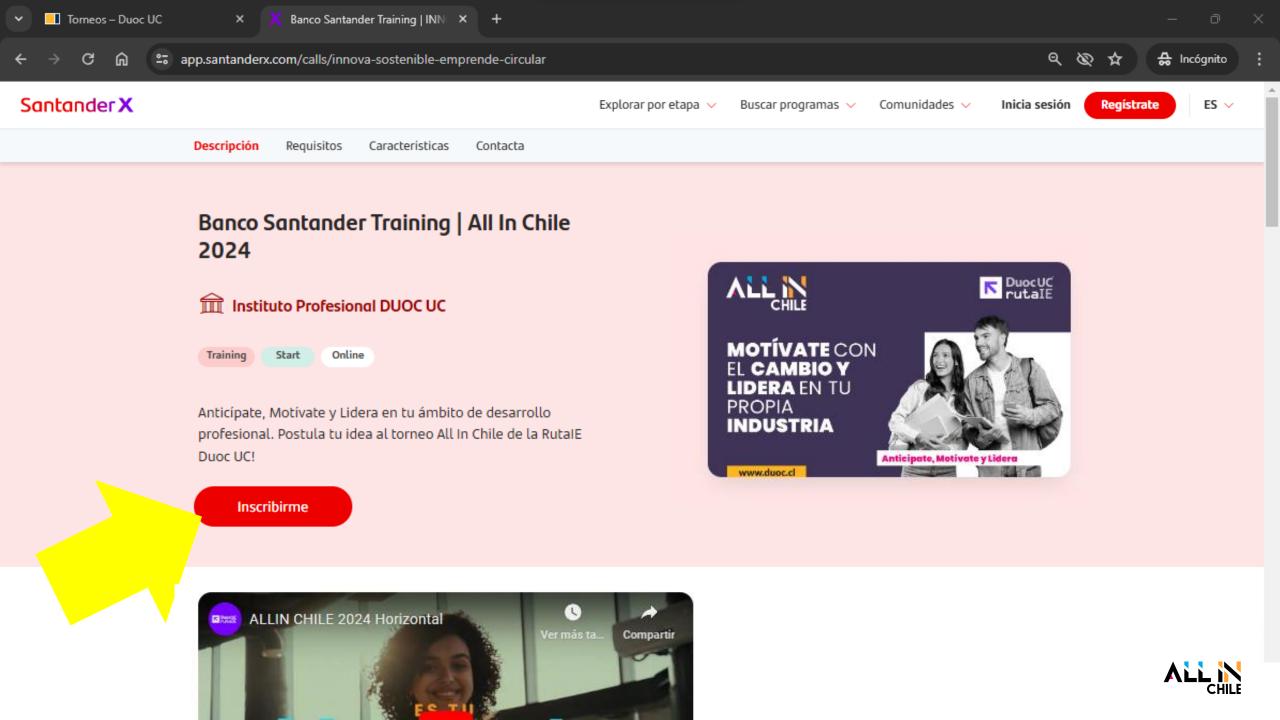
Postula tu idea de emprendimiento al Torneo ALL IN Chile

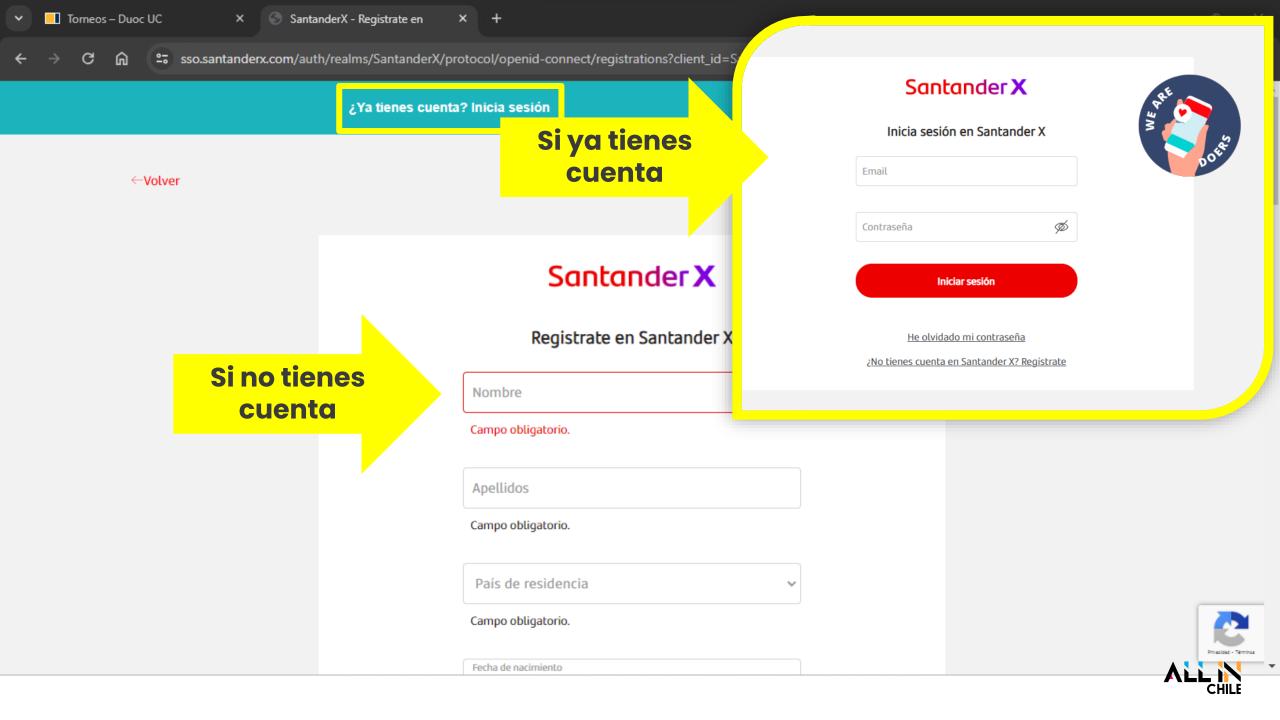


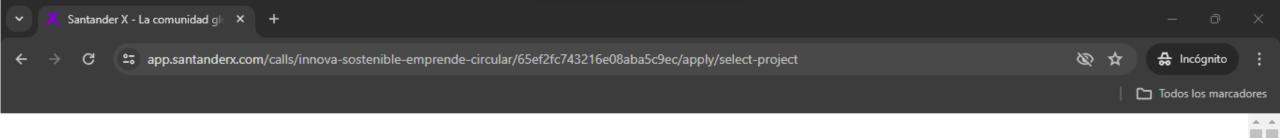
**Puedes postular del** 02 de septiembre al 01 de octubre.



Organiza: DuocUC







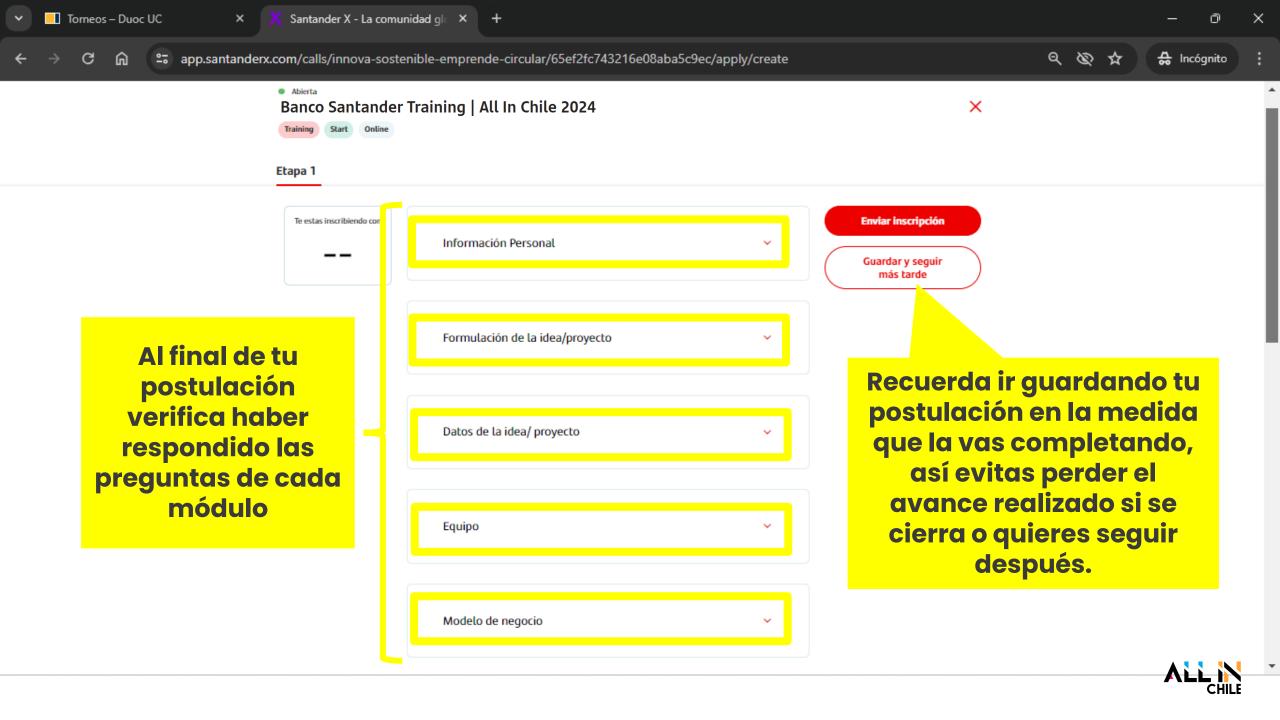
# Banco Santander Training | All In Chile 2024

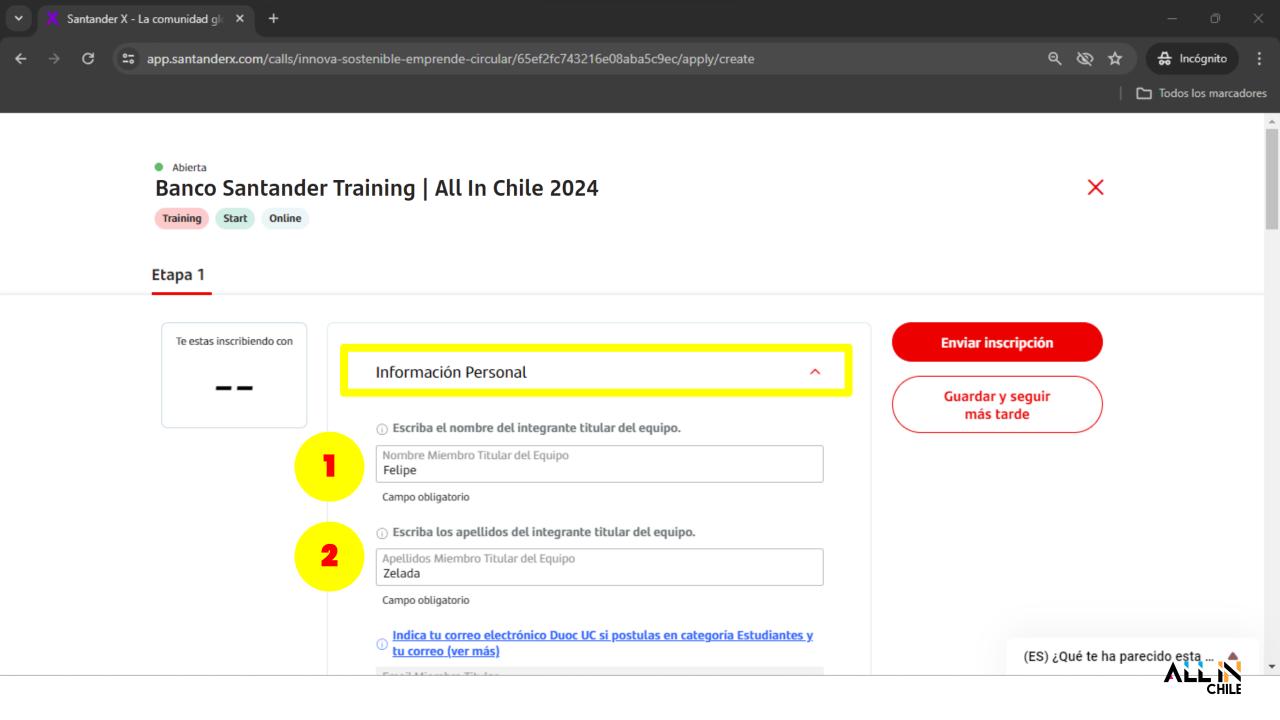
Training Start Online

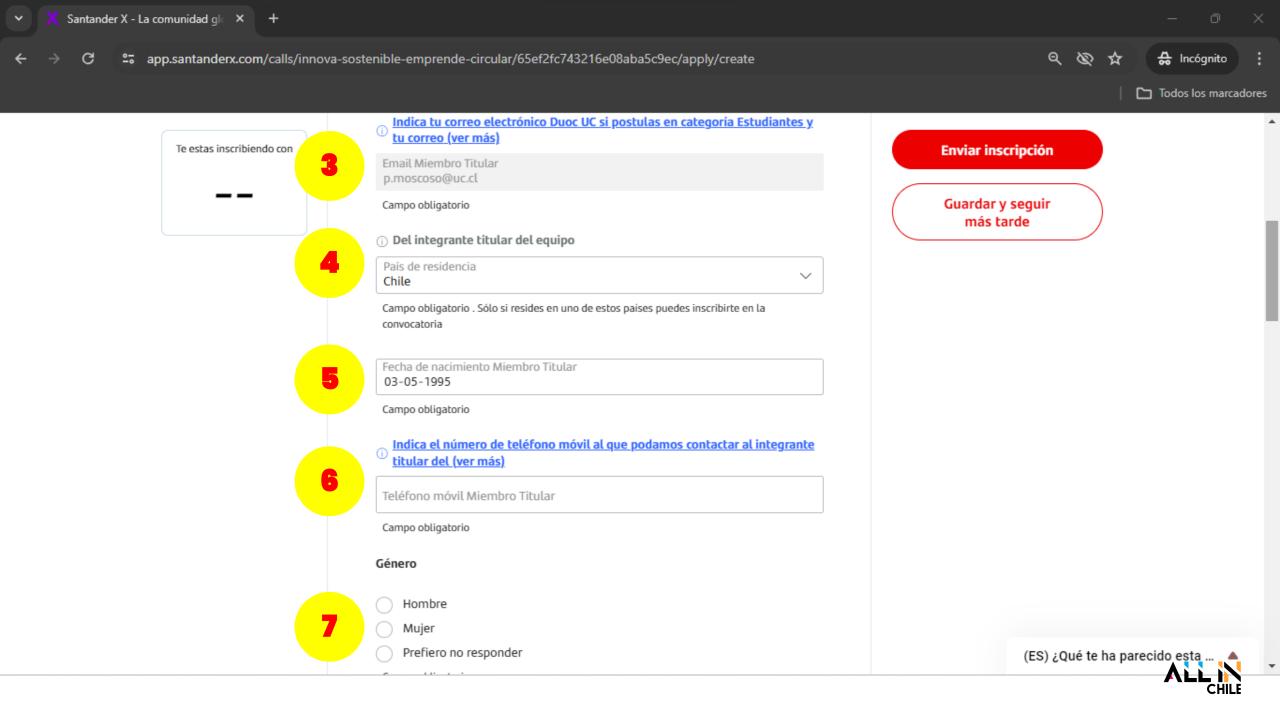
Selecciona la empresa o el proyecto con el que vas a participar

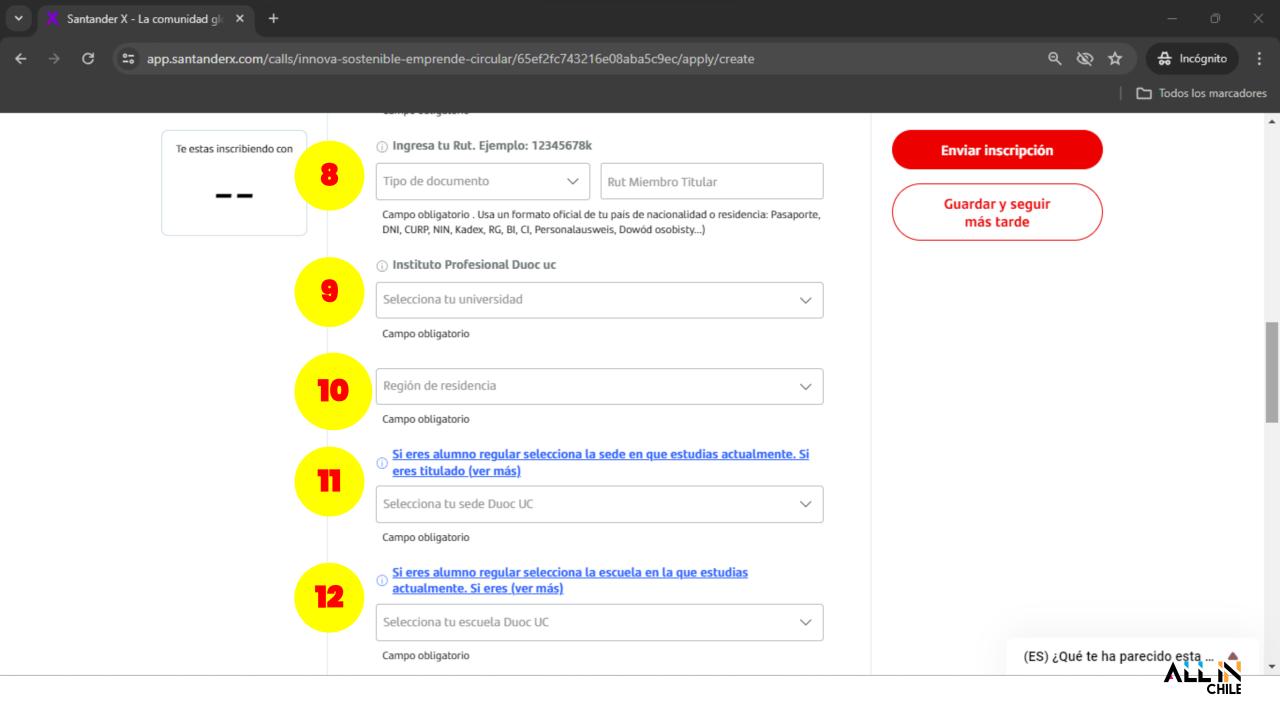


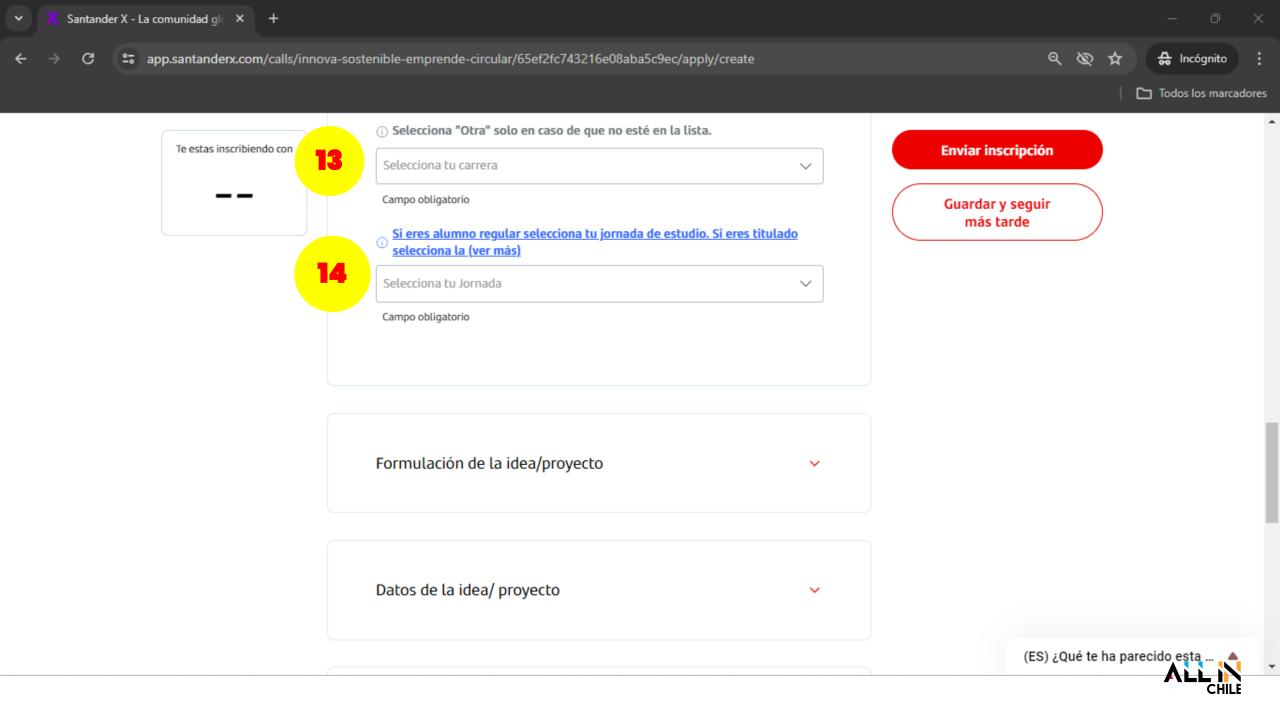
×

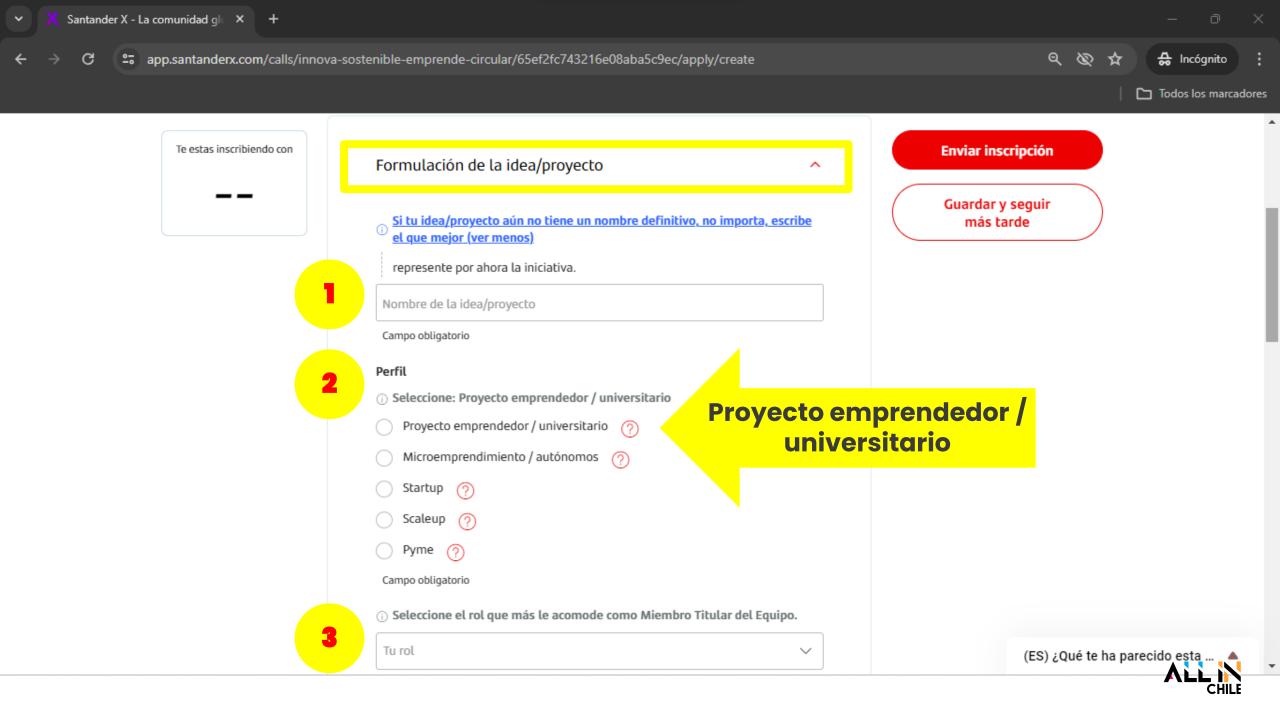


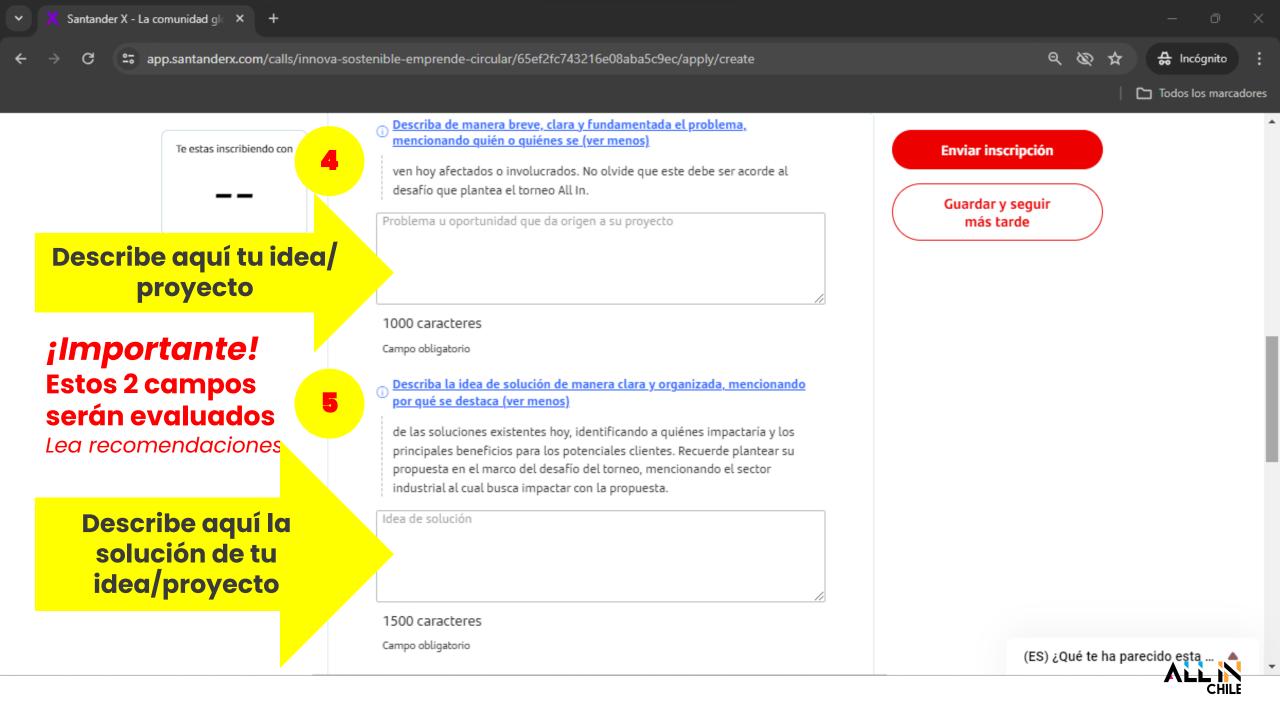


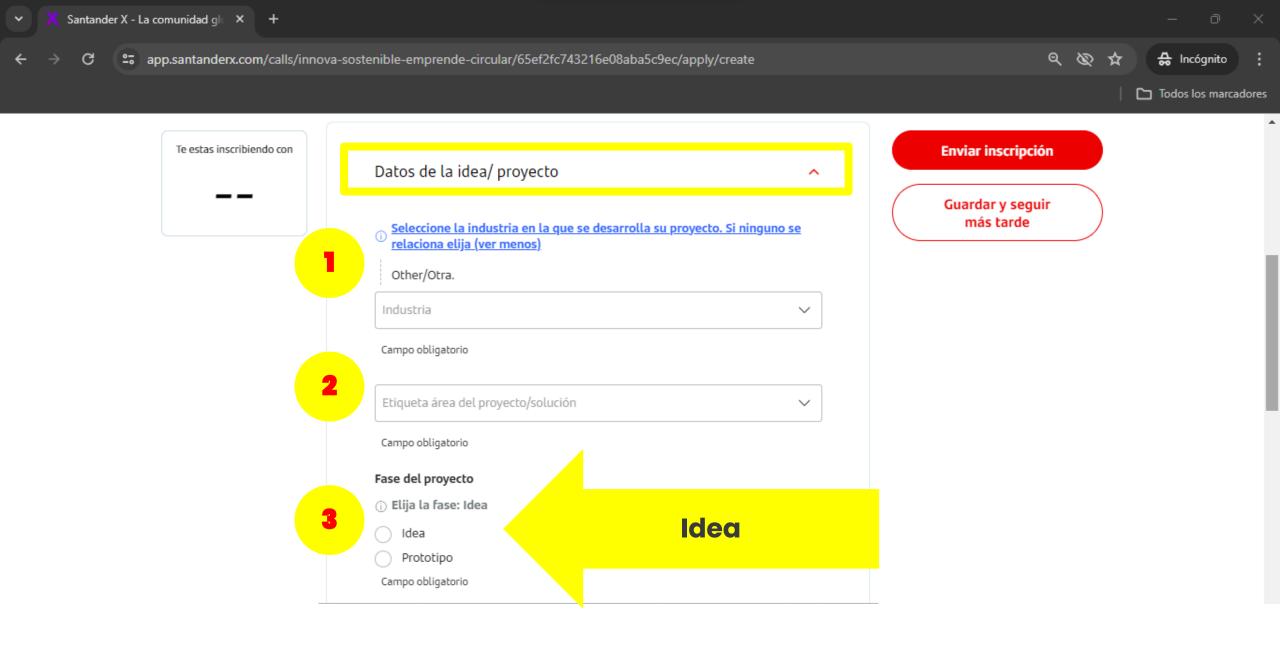




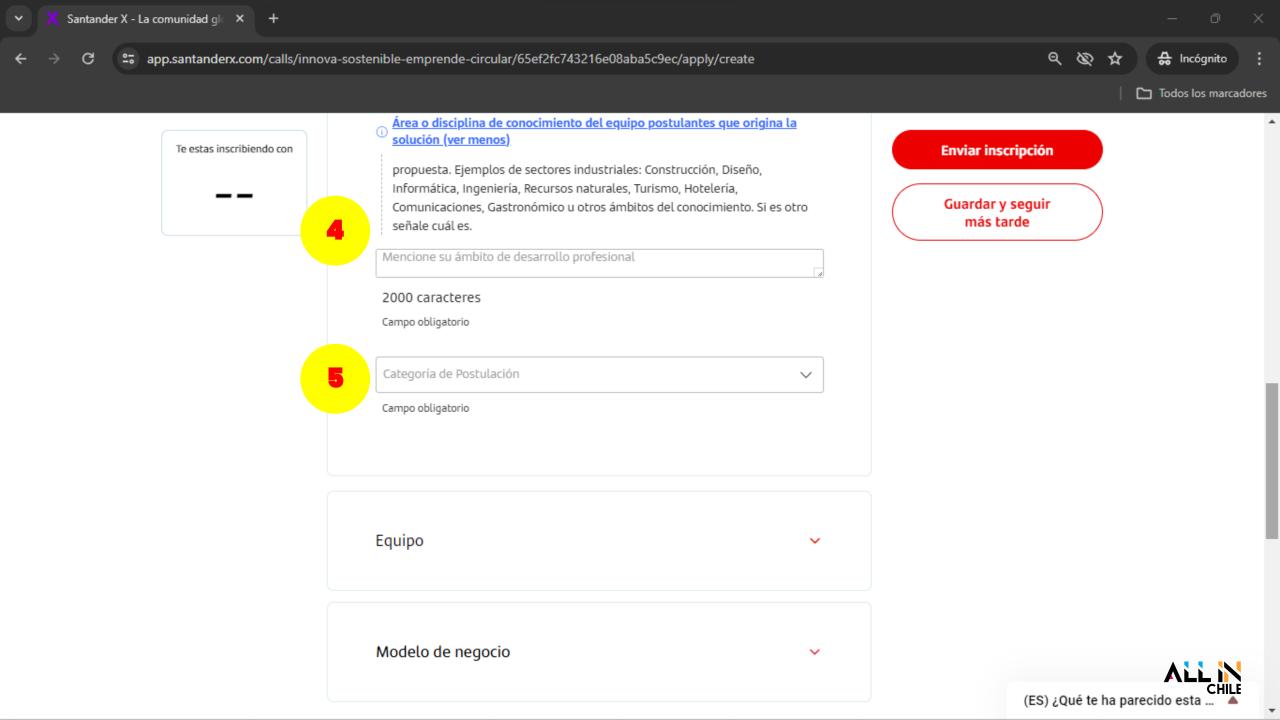


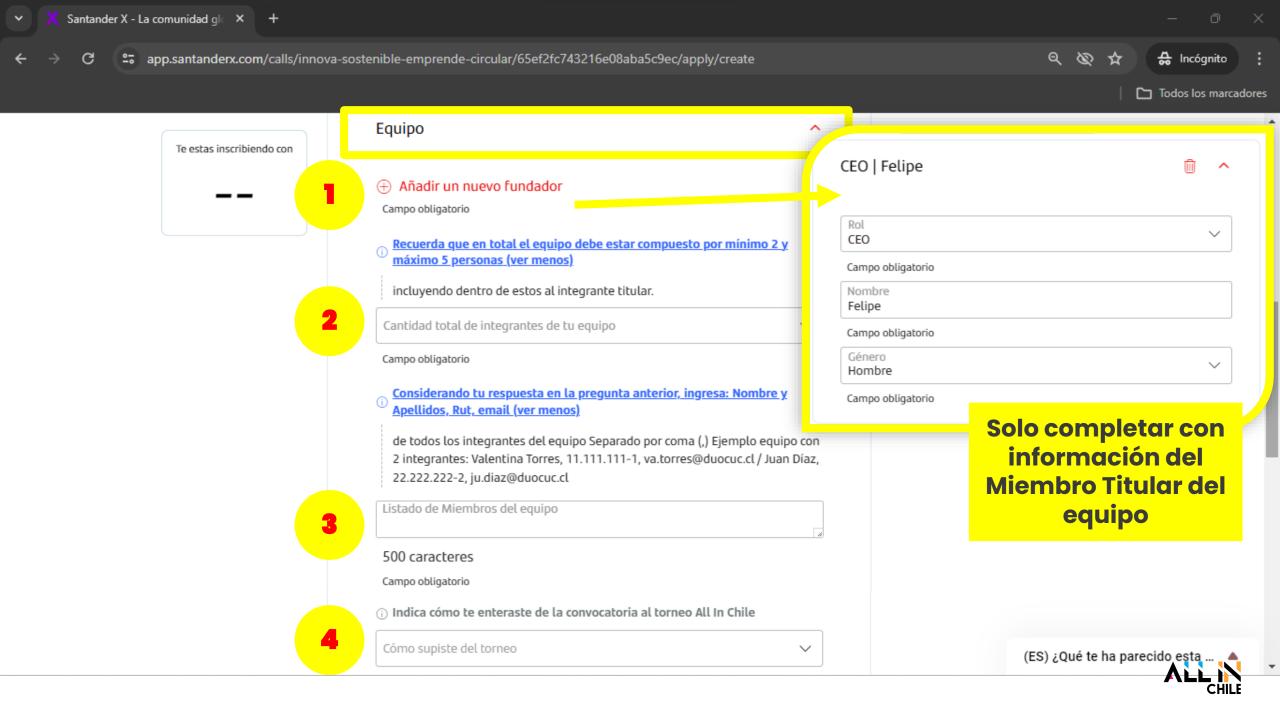


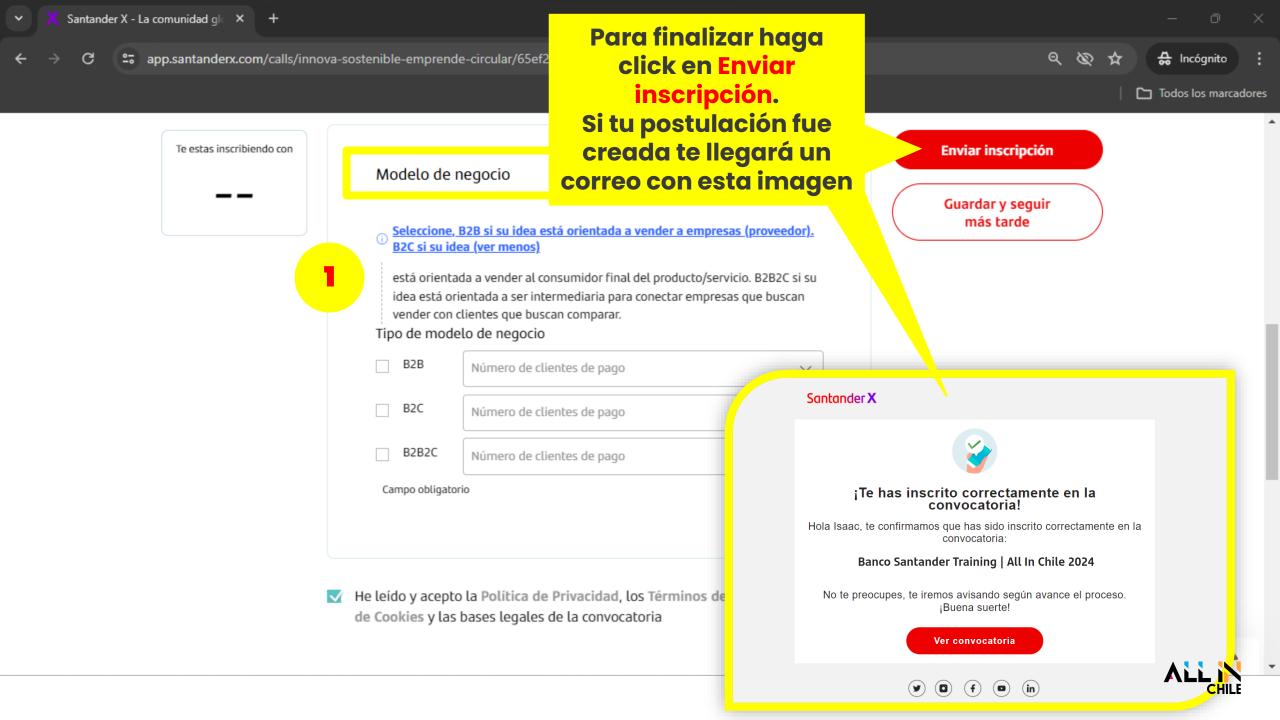












NOTA:	5	4	3	2	1
Problema u oportunidad alineado al desafío (20%)	Identifica un problema u oportunidad de <b>extrema</b> relevancia, haciendo clara mención de cómo impacta el sector o industria en que se desarrolla, acorde al desafío planteado en el torneo.	Identifica un problema u oportunidad relevante, haciendo mención del sector o industria al que busca impactar, acorde al desafío planteado en el torneo.	Identifica un problema u oportunidad, pero no es claro si es relevante para el sector o industria que busca impactar, acorde a lo planteado en el desafío del torneo.	Identifica un problema u oportunidad, pero no hace mención del sector o industria que busca impactar, acorde a lo planteado en el desafío del torneo.	No se identifica un problema u oportunidad que apunte a un sector o industria definido, acorde a lo planteado en el desafío del torneo.
Coherencia de la Idea/Proyecto (30%)	Resuelve <b>eficazmente</b> la problemática planteada e identifica a quiénes impacta. Hace una <b>acertada</b> mención de los principales beneficios para usuarios y/o clientes.	Resuelve adecuadamente la problemática planteada e identifica a quiénes impacta. Hace una adecuada mención de los principales beneficios para usuarios y/o clientes.	Resuelve suficientemente la problemática planteada y puede mejorar en la identificación de a quién impacta. Hace una suficiente mención de los beneficios para usuarios y/o clientes.	No es claro si resuelve la problemática planteada ni a quiénes impacta y/o no menciona los beneficios para usuarios y/o clientes.	No resuelve la problemática planteada para quiénes impacta.
Potencial de la solución (30%)	Plantea una propuesta de solución con una clara diferenciación y muestra un sólido potencial de innovación. Se destaca el porqué es mejor que la competencia y se observa una clara oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene elementos de diferenciación. Se destaca el porqué es mejor que la competencia y se observa la posible oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene una <b>baja diferenciación</b> respecto de alternativas similares ya existentes. Se observa una <b>baja oportunidad</b> de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene una baja diferenciación respecto de alternativas similares ya existentes. No se observa oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	La propuesta de solución no presenta ninguna diferenciación respecto de otras alternativas similares ya existentes.
Formulación (20%)	Plantea la idea/proyecto de manera clara, sintética y organizada, junto con demostrar dominio de la industria que aborda, presentando datos y citas de fuentes formales.	Plantea la idea/proyecto de manera <b>clara y organizado</b> con oportunidades de mejorar en detalles, junto con demostrar dominio de la industria que aborda.	Plantea la idea/proyecto de manera <b>suficientemente</b> <b>clara y organizada</b> , pero puede mejorar en el dominio de la industria que aborda.	Plantea la idea/proyecto de manera <b>poco clara y</b> <b>organizada</b> en su planteamiento. No muestra dominio de la industria que aborda.	Plantea la idea/proyecto <b>que no es clara</b> en su planteamiento.



Torneo RutalE 2024\_2