

Bienvenido a México



***La segunda mejor ciudad
para las startups en
Latam.***

(Forbes 30.8.2022)



*El programa de Internacionalización
de **ParqueTec México** optimiza tu
inversión para lograr integrarse
rápidamente en el mercado
mexicano.*



ParqueTec en México...

ParqueTec abre un nuevo mercado para todas aquellas Startups y Empresas, Emprendedores y Empresarios que buscan **la expansión clave** de sus negocios.

A través de nuestra asesoría y metodología vivirás una cultura emprendedora que te permitirá operar de forma eficiente y lograr tu éxito.



Te damos la bienvenida a **ParqueTEC Mx** una nueva economía (oportunidad) para *acelerar tu crecimiento y el éxito de tus ventas.*

¿Por qué deberías estar en México?

Te compartimos algunos datos sobre la importancia de México para el emprendimiento:

1. La CDMX es **2da. mejor capital** para una Startup en LATAM.
2. México cuenta con **11 ciudades mejor posicionadas** para el desarrollo de Startups de acuerdo a HelloSafe.
3. México cuenta con un **entorno empresarial** que brinda índice de diversidad, inversión en R&D y disponibilidad de servicios tecnológicos.
4. Tiene 13 Tratados de Libre comercio en 50 países.
5. Cuenta con 32 acuerdos para la **Promoción y Protección Recíproca** de las Inversiones.
6. Brinda 9 acuerdos de alcance limitado de la ALADI.
7. El 70% de las exportaciones de México van a Estados Unidos.
8. México es el **punto del emprendimiento** entre Estados Unidos y América Latina.
9. Es el **2do. mercado de Startups más grande** de América Latina.

Tu vuelo en territorio Azteca



El programa de **Internacionalización** de **ParqueTec Mx** tiene como objetivo optimizar tu inversión para insertarse rápidamente en el **mercado**.



Tu operación en México será asesorada por expertos en áreas **legales, contables, de negocios, marketing digital, recursos humanos, tecnología**, entre otras especialidades.



Sin duda alguna, tu aterrizaje en este mercado estará acompañado de **empresarios, emprendedores y alianzas nacionales e internacionales** que te apoyarán para detectar las mejores oportunidades.

Etapas del programa

01.

Acercamiento inicial, Revisión de la empresa. Presentas tu empresa Parque Tec Mx.

02.

¿Por qué México? (2 semanas).

03.

Estudio de Mercado - UX/ UI - Modelo de Internalización - Objetivos - KPI's (4 semanas).

04.

SOFT LANDING y Go to Market: (6 meses).

05.

Proceso de apoyo para levantamiento de capital: Networking, Programas del Gobierno y aliados.

06.

Seguimiento... Más ventas, alianzas, salida a otros mercados, convocatorias, ser parte de la red exitosa de Parque Tec a nivel mundial.

Programa de Internacionalización de ParqueTec

El **objetivo del programa** es **promover el crecimiento de las empresas y Startups** basando su camino en negocios digitales que te permitan acceder a nuevos mercados internacionales por medio de la planificación estratégica, acompañamiento especializado, el uso de herramientas, cierre de brechas, conexiones estratégicas y comerciales.

Así mismo **el levantamiento de capital, adaptación a nuevas culturas e inmersión en el país destino**, para crecer y detectar oportunidades que te permitan potencializar tu modelo de negocio a nivel internacional. Todo esto acompañado de recomendaciones e información previa al viaje, para conocer los procesos, acciones, inversiones, etc. que debes realizar al momento de expandir tu negocio.

¿Por qué México? (2 semanas)



Te asesoramos a validar la hipótesis del negocio en el mercado mexicano, comprobando si efectivamente el modelo de negocio con el que se pretende ingresar al país tiene potencial de crecimiento o si es necesario replantear y ajustar el modelo para el acceso a mercado mexicano y/o mercados internacionales.



Corroboramos la hipótesis del modelo de internacionalización con el que pretendes ingresar al país. Trabajamos ambas hipótesis de la mano de ParqueTec y sus expertos que te acompañarán durante la fase de validación



Llevamos a cabo una sesión online de trabajo con el equipo de ParqueTec que permita evaluar el potencial que tiene la empresa en México y brindar al empresario información del país basados en la cultura, el ecosistema de emprendimiento y las oportunidades de acuerdo con las necesidades y expectativas con el programa. (1 hora).



Planificamos la alineación de stakeholders o Grupos de interés de acuerdo al Modelo de Negocio y su viabilidad en el país, generando hipótesis para confirmar las citas de acuerdo a los perfiles identificados. (1 hora).

¿Por qué México? (2 semanas)



Agendamos citas de validación virtual con proveedores clientes, contactos estratégicos o posibles inversionistas, asegurando un mínimo 2 citas por empresa. La generación de citas se realiza de acuerdo a los resultados previos de internalización de mercados los cuales deben ser perfiles claves identificados entre el equipo de la aceleradora y el empresario. (1 hora por cita para un total de 2 horas).



De acuerdo con las actividades de las sesiones anteriores y los hallazgos de la validación, se realiza un **diseño de un plan de trabajo** para la fase de Soft Landing, proporcionando recomendaciones y acciones a realizar para el cierre de brechas. (1 hora).



Creamos una agenda teniendo en cuenta: Fechas de viaje, citas de interés para el empresario, eventos y actividades en las fechas de viaje. Se realiza toda la planeación de agenda y actividades a desarrollar durante las dos semanas de inmersión alineadas con el plan de trabajo propuesto y a las brechas que se deban cerrar para el acceso al mercado mexicano. (1 hora).

Entregables

Llevamos a cabo un **informe de actividades y recomendaciones** desde la aceleradora, definiendo las acciones claves requeridas para iniciar un proceso comercial en el país; profundizando en temas de modelo de negocio, modelo de internacionalización, grupos de interés definidos y brechas identificadas para el acceso al mercado objetivo.

Evidencia de **citas de validación**.

ESTUDIO DE MERCADO – UX/UI - MODELO INTERNACIONALIZACIÓN - Objetivos – KPI´s (Tiempo: 4 semanas)

Para nosotros es muy importante contribuir en el desarrollo de los mejores startups de LATAM generando información estratégica para la mejor toma de decisiones que contribuya a su crecimiento, por ello realizamos los siguientes estudios:

UX RESEARCH - Investigamos a tu usuario / cliente, propuesta de valor y diferenciadores, para que puedas fortalecer tu marca en el territorio mexicano.

UI DESIGN - Creamos o mejoramos tu interfaz tanto de app como de website o e-commerce para aumentar la conversión en al menos un 20%, al mismo tiempo tropicalizamos tu UI + Copy para que sea compatible con tu audiencia en México.

MARKET INTELLIGENCE & RESEARCH - Realizamos investigaciones para que puedas comprender el mercado mexicano, sus key players, stakeholders y puedas tomar decisiones estratégicas. Desde Benchmarks hasta estudios de mercado.

Alcance

Al finalizar las investigaciones, obtendrás:

1. **Estudio de Mercado para conocer:**

- Mapeo del ecosistema de startup y su industria con sus key players y stakeholders.
- Cuantificar el valor industria del mercado al que desean atacar.
- Interpretar las dinámicas.

2. **Benchmark de Competidores**

- Mapeo de principales competidores y todas sus características operativas como tamaño, staff, facturación, market share.
- Mapeo de principales competidores.
- Investigación con sus clientes para tener un entendimiento de su propuesta de valor y diferenciadores.
- Análisis de alcance y distribución geográfica.

3. **Análisis de Propuesta de valor y readiness assessment** de su propuesta de valor para el mercado mexicano.

4. **Entregable:** Documentos y archivos de análisis cuantitativos.

Hemos realizado proyectos increíbles con los clientes de mayor crecimiento en su industria:

Fintech & Fondos

KOREFUSION

AXELERA

ISBIT EXCHANGE

AMERISCAPITAL

E-Commerce

ON RUNNING

Colectivo
Disponible en amazon

ABEJA REYNA

Derma.com

MONTRICHARD GROUP & DISNEY

mon amour

Proptech

clak

Health

IDEXX

medismart.live

Estamos comprometidos con el crecimiento de tu startup en México, dedicamos el tiempo para entregar mayor entendimiento respecto a los pasos a seguir y por qué. El ser un equipo experto y ágil, nos permite permanecer más unidos y en constante comunicación, lo cual facilita los procesos de desarrollo de principio a fin.

SOFT LANDING y Go to Market: (6 meses)

¡Bienvenidos a México! Durante el proceso de acompañamiento y sobre el cual se enfoca todo el alistamiento del programa de softlanding, podrás conocer la segunda mejor capital para las Startups durante 6 meses y contarás con una agenda de trabajo llena de contactos comerciales, inversionistas, proveedores, aliados, entre otros identificados previamente que te ayudarán a expandir tu negocio.



SOFT LANDING y Go to Market: (6 meses)

¿Qué otras actividades llevarás a cabo?



Revisión entre emprendedor y equipo ParqueTec de la agenda para las primeras semanas ejecutivas teniendo en cuenta el plan de trabajo propuesto y las brechas que se deben cerrar para el acceso al mercado: Fechas de viaje, citas de interés para el empresario, eventos y actividades en las fechas. (1 hora)



Puesto de trabajo, acceso a red de mentores de ParqueTec para abordar temas: Legales, financieros, comerciales, tributarios, entre otros. (4 horas de mentoría por mes).



Acercamiento con el ecosistema de emprendimiento e innovación de México, donde se pondrá en contacto a el empresario con la oferta a la que puede acceder de acuerdo con sus necesidades. (2 horas de sesión con actores del ecosistema por mes).

SOFT LANDING y Go to Market: (6 meses)

¿Qué otras actividades llevarás a cabo?



Participación en actividades y eventos de interés de lo contrario se realizará una agenda de trabajo con Parque Tec. (4 horas por mes).



Agenda comercial con mínimo seis contactos claves en México. (prospectos comerciales, proveedores, aliados tecnológicos, distribuidores entre otros) en México y LATAM. (6 horas por mes).



Proceso de apoyo para levantamiento de capital: Revisión o/y creación del One page, Revisión o/y creación del Pitch Deck. Revisión o/y creación del Reporte para inversionistas. Revisión o/y creación de una carta para inversionistas. Analizar los fondos de inversión, VCs, Ángeles inversionistas, Aceleradoras, Plataformas Online y convocatorias más relevantes para nuestra ronda necesidades. Creación de lista (base de datos) con todos estos fondos, VCs... Envío de mensajes por LinkedIn, WhatsApp y mail a los fondos con el objetivo de crear una reunión con cada uno. Reuniones con los fondos para presentar el pitch deck. Seguimiento y más NetWorking con los fondos. (Al menos dos mentorías o/y reuniones por semana).

Entregables

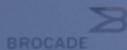
Agenda de trabajo para las primeras dos semanas del Soft Landing.

Evidencia de la generación de **citas estratégicas en México**. (Al menos 6 citas por mes).

Informe con resultados de la participación en las actividades propuestas y recomendación del proceso según las hipótesis validadas (cada 15 días).

Radar de **avances y áreas de mejoras** (Cada 15 días).

Además...



Servicios Integrales

Abrir las puertas de tu startup en otro país será una realidad con nuestros servicios:

- *Campus Integrales.*
- *Programas de Desarrollo.*
- *Eventos Nacionales e Internacionales.*
- *Red de Mentores.*
- *Bootcamps, Talleres, Conferencias y Diplomados.*
- *Apoyos Económicos.*
- *Fondos de Inversión.*
- *Networking.*
- *Consultoría en Mercado FIT.*
- *Sesiones de Feedback y diagnóstico.*
- *Recorridos por centros de inversión.*
- *Ejecutivo de ventas de medio tiempo o tiempo completo.*
- *Créditos para alojamiento web, análisis, servicios de soporte, etc.*

Servicios Adicionales

- *Contabilidad personal (SAT Impuestos)*
- *Contabilidad empresarial (SAT Impuestos)*
- *Normas de importación.*
- *Creación legal o registro de la empresa.*
- *Trámites para visa de trabajo.*
- *Creación de cuenta bancaria local.*
- *Producción de video, audio.*
- *Diseño gráfico.*
- *Marketing Digital.*
- *Banco de talento.*
- *Estudios UX/ UI.*
- *Estudios de mercado.*
- *Equipo de desarrollo de IT (Apps, Web, Web3, Metaverso, CRM, Marketplace, APIs, etc.)*
- *Algoritmos y BI para ventas digitales.*
- *Innovations Tours.*
- *Servicio de consultoría personalizada sobre la empresa en general que bien puede ser la que opera y para establecer los procesos operativos y financieros de la empresa.*

Equipo



Marcelo Lebendiker
CoFounder y Presidente

Marcelo es **empresario, inversionista y emprendedor**. Fundó **ParqueTec** en 2004, una incubadora de empresas que impulsa el desarrollo de Startups y emprendedores porque busca ser parte de sus historias a través de la mentoría y acompañamiento. En su día a día forma parte de un nutrido grupo de agentes de cambios que viven fuera de la zona de confort arriesgando y transitando permanentemente al borde del precipicio para llegar a la cima y poder gritar a viva voz : *¡Lo he logrado y definitivamente el viaje valió la pena!*



Ron Oliver
CoFounder y CEO

Top 10 de líderes de innovación en LATAM 2021, cuenta con más de 20 años de experiencia en el desarrollo de negocios y gestión de Startups. Es embajador de Base Miami en Colombia y México, Director de innovación en grupo IBC Online, ex Director de SUM Internacional en Start Up México, mentor, ángel inversionista y conferencista. Ron gusta por el trabajo en equipo y su enfoque busca tender un puente entre las empresas más innovadoras del mundo y la creciente comunidad empresarial, brindando conocimientos y oportunidades para la entrada a mercados internacionales. **Su pasión es generar ventas estratégicas sostenibles** que consoliden a Startups, emprendedores, empresarios y empresas de todo el mundo.

Equipo



Omar Morales
Consultor

Mexicano, Lic. en **Negocios Internacionales**, con alta capacidad para manejar estrategias de ventas y de negocio de forma proactiva. Con alto nivel de perseverancia, capaz de arrojar **resultados prospectados y cierre de ventas** en tiempo récord. Empático, lo que hace que los clientes sientan confianza en lo que es capaz de ofrecer como profesional. Líder, con alta capacitación en manejo de procesos de emprendimiento, capaz de evaluar y encontrar las brechas para que un negocio sea viable.



Lula Molina
CMO

Comunicóloga mexicana que a través de **desarrollo de análisis y estrategias de comunicación digital** construye o refuerza la huella digital de empresas, emprendedores y empresarios. Su objetivo es darle voz e imagen a cada proyecto en el que participa. Además cuenta con experiencia en producción de eventos corporativos y campañas en plataformas digitales. Su trayectoria en diferentes industrias le permiten **adecuar ideas con diferentes recursos**.

Nuestros Casos de Éxito



“El programa de Softlanding nos ha brindado mentorías con asesores especializados los cuales nos han dado un norte y un conocimiento que aplicamos para nuestra internacionalización, adicional nos dieron recursos para viajar a México con una agenda con posibles aliados tecnológicos y clientes muy importantes que nos abren la puerta en este mercado.” **Vladimir Raigosa CEO SOHO Apps**



“El programa nos ha ayudado muchísimo porque nos ha orientado en cosas que considerábamos correctas y con la asesoría del personal de Softlanding nos permitió re direccionarnos, enfocarnos en las cosas que de pronto no estábamos viendo muy claras y que ahora estamos empezando a ver frutos.” **Andrés Felipe López Gerente General Alurak**



“Softlanding nos ha enseñado muchísimo particularmente hemos aprendido cómo llegar a nuevos mercados de una forma más amigable sin necesidad de gastar mucho tiempo y dinero. Hemos aprendido muy de cerca la dinámica para poder traer nuestros productos. También hemos aprendido a adaptar nuestro modelo de negocio a las necesidades del mercado mexicano y eso nos va a recortar mucho el camino para entrar en este mercado tan grande que es México.” **Alejandro Rendón CEO Solenium**

Nuestros Casos de Éxito



“Nos ha ayudado mucho el programa en la etapa de preparación porque hemos recibido diferentes asesorías con las cuales podemos comprender cómo se comporta el mercado, el consumidor, las relaciones con los clientes, con las empresas, y eso nos permite estar mucho más preparados. Además el programa de Softlanding nos brindó una serie de contactos valiosos que nos ayudarán con muchísimos más contactos en el futuro.” **Julio Botero CEO JUJU**



“Gracias al programa de Softlanding OhMyFi ha tenido un acompañamiento completo para conocer e incursionar en el mercado mexicano y aprovechamos todas las mentorías que nos han dado para evaluar procesos internos y validar nuestro modelo de negocio.” **Francisco Pérez Líder de servicio OhMyFi**

Aliados

***Impulsamos tu negocio a
mercados internacionales***

Ron Oliver
CoFounder y CEO Parque Tec Mx

Más información [aquí](#)

Mail: oliver@parquetec.org

Tel/WhatsApp: +52 55 6137 0808

<https://www.parquetec.org>

