Hoja de Ruta para el Desarrollo del Tenerife Business Market

Tenerife Business Market
www.tenerifebusinessmarket.com

El Foro Business Market: Marco

El foro de negocios, inversión y desarrollo empresarial Tenerife Business Market tiene como objetivo fundamental la conexión por un lado del ecosistema emprendedor, empresarial y startup con el ecosistema inversor nacional e internacional, todo ello al efecto de generar sinergias y acuerdos que facilite el desarrollo del tejido de la isla. Por otro lado, Tenerife Business Market también quiere servir como espacio de difusión y potenciación del tejido emprendedor, empresarial y startup de la isla en el ámbito nacional e internacional. Acciones que se unen al desarrollo de un espacio de captación de inversión y financiación mediante alianzas para las empresas , pymes y proyectos económicos que requieran de dichas conexiones.

Estás acciones principales se unan además a la creación en este espacio de un punto de oportunidad par ala Acción Exterior de Tenerife en el campo de la captación de inversión, proyectos o iniciativas emprendedoras hacía la isla mediante la participación de inversores logísticos, industriales y firmas de importante presencia nacional e internacional en el campo del emprendimiento yel desarrollo empresarial

Tenerife Business Market
www.tenerifebusinessmarket.com

Tipología de Participantes:
Capacidad en el evento: +100 millones de Euros

En referencia a la tipología de fondos, inversores y ponentes participantes en el evento híbrido presencial y online del Tenerife Business Market debemos destacar los siguientes:

1-Inversores y firmas de inversión en el ecosistema startup y emprendedor: Capacidades de inversión desde las fases presemilla (sólo Business Plan sin prototipo mínimo viable) Semilla, Seria A , Seed y B. Potencialidad de inversión desde las primeras fases 25.000 euros hasta 5 millones de Euros en Capital Riesgo. Tipología de participación en la inversión: Entrada y Salida pactados.

2-Inversores logísticos, industriales y Real Estate: Inversiones con adquisición de espacios para desarrollo de proyectos, o bienes Real Estate para rentabilidad y operativa en la isla.

3-Inversores procesos de relevo generacional empresas familiares: Adquisición, escalabilidad y desarrollo en el territorio de empresas familiares con problemas de relevo mediante captación de inversión exterior para su continuidad.

4-Inversores procesos de innovación e intraemprendimiento Pymes , Empresas y Emprendedores: Capacidades de Inversión de hasta 5 millones de Euros. Participación en las empresas: Entrada y salida pactados, adquisición porcentaje societario o participación mediante préstamo de innovación a riesgo mediante garantía.

Tenerife Business Market
www.tenerifebusinessmarket.com

Estructura de Participación en el evento Tenerife Business Market

En referencia a la participación de asistentes al evento según normativa Covid a determinar en el momento se establecen los siguientes criterios:

Desarrollo del evento: Mes de Noviembre
Tipo del evento: Presencial y Online Aforo: Al menos para la asistencia presencial de 100 a 120 personas
Tipología del evento estructura: Mañana (Paneles y mesas de ponentes e inversores , Presentación Pitch) Mediodía (Espacio Networking comida coktail) Tarde (Reuniones de negocio asistentes e inversores)

Tipo de participación para la población de Tenerife interesada:
-Asistencia General al evento pero sin participación en las Rondas de Negocio y Pitch. Orientado a captar información, contactos iniciales y generando de networking de negocio
-Asistencia General, Participación Pitch y Ronda de Negocios: En este caso las personas inscritas previas al evento deberán en un plazo que se fijará mandar información presentación de la iniciativa que quiere captar inversión , alianza y escalabilidad para la organización de su participación.
-Asistencia General y alternativamente Pitch o Ronda de Negocios : No es necesario participar en todo sólo en parte. De igual forma se llevará a cabo proceso anteriormente señalado

Tenerife Business Market
www.tenerifebusinessmarket.com

Perfiles de Participantes
Tenerife Business Market

En referencia a la participación de asistentes al evento según normativa Covid los perfiles de participantes podrían ser:

-Startups de Tenerife
-Emprendedores de Tenerife
-Empresas de Tenerife
-Asociaciones Empresariales de Tenerife
-Cámaras de Comercio
-Why
-Universidades
-Escuelas de Negocio, Centros de Formación Profesional con procesos de emprendimiento
-Aceleradoras, Espacio de Coworking
-Profesionales interés de generación de redes para desarrollo de negocio
-Instituciones y entidades públicas.

A estos podrían sumarse otros que considere Why y el Cabildo
-

Tenerife Business Market
www.tenerifebusinessmarket.com

Estructura proceso de participación Tenerife Business Market

Sobre el desarrollo del evento tanto en la previa como en la posterior acción se establecen diferentes fases:

1º Determinación por Why y el Cabildo de Tenerife Consejería de Acción Exterior áreas de interés en relación a inversores participantes- Por nuestra parte consideramos sectores estratégicos: Digital, Sostenibilidad, Audiovisual, Logística, Turismo . Si bien habría que fijar por los agentes públicos sobre donde se debe actuar

2º Creación sección web específica programa del evento , fecha y lugar. Invitaciones agentes de Tenerife, Ayuntamientos, asociaciones empresariales para difusión del evento y asistencia. Ficha específica de inversores, sectores, tipología de acuerdos etc.

3º Presentación Campaña de difusión y comunicación integral del evento. Inicio de las inscripciones.

4º Gestión integral inscripciones: Recepción, confirmación, solicitud de información y aportación de agenda de reuniones. Información periódica para el Cabildo

5º Desarrollo del evento y monitoreo posterior informe entrega

Desarrollo Temporal
Tenerife Business Market

Tenerife Business Market
www.tenerifebusinessmarket.com

Sobre el desarrollo del evento en el marco temporal debería estructurarse las acciones en el siguiente calendario:

1º Septiembre: Fijación de las áreas de interés, programa, web, información de contenido. Invitaciones agentes y perfiles a sumarse y apoyar el evento. Apertura de inscripciones y nota de prensa difusión del evento

2º Octubre: Difusión medios de comunicación estrategia impactos aumentar desarrollo de acciones específicas. Filtrado de asistentes, organización de agendas etc

3º Noviembre: Desarrollo del evento e informe de valoración

Tenerife
Business Market
www.tenerifebusinessmarket.com