

CyberImpulsa Lab

IMPULSA TU PROYECTO EMPRENDEDOR

[Quiero aplicar](#)



¿Tienes una **empresa constituida** que quieras escalar e impulsar?

El CybersImpulsa Lab te da la oportunidad de llevarla al siguiente nivel gracias a sus programas de aceleración de tres meses repletos de formación, mentorías con expertos, networking y visitas a empresas líderes.

Organizado por INCIBE e IDF (Instituto de diseño y Fabricación), este programa está diseñado para startups y proyectos que integren ciberseguridad en su cadena de valor, ¡no importa cual sea el sector!

Todo culminará en un Demo Day ante inversores y potenciales clientes.



¿Quién puede **participar**?

Emprendedores, startups o pymes. No importa su ámbito de actividad, siempre que tengan una empresa ya constituida en España y quieran impulsar su crecimiento.

CyberImpulsa Lab está pensado para quienes buscan formarse en las áreas clave de cualquier negocio —estrategia, marketing, financiación, ventas, ciberseguridad...— y rodearse de los mejores para escalar su proyecto con foco, claridad y una red de apoyo sólida.



¿Cuál es el **objetivo** del programa?

Impulsar el desarrollo y consolidación de 10 startups tecnológicas con enfoque o componente en ciberseguridad mediante un programa intensivo de aceleración que combine herramientas de negocio, innovación, liderazgo y seguridad digital.

El objetivo es que al final del programa las startups cuenten con:

- Un modelo de negocio validado
- Estrategias claras de comunicación y marketing
- Bases metodológicas para la gestión ágil y la innovación
- Capacidades para identificar necesidades de ciberseguridad en su mercado objetivo
- Conocimientos en IA aplicada, sostenibilidad y liderazgo



Bonus



Acceso a Eventos

Recibirás un *Attendee Pass* valorado en 1000€ totalmente gratis para poder disfrutar de los mejores eventos del ecosistema emprendedor a nivel nacional



Gastos de alojamiento y logística cubiertos

La organización cubre los gastos de alojamiento y de transporte a Cuenca de los dos eventos presenciales (Kick Off y Demo Day)



Networking y Acceso a Red de Inversores

Te rodearás de emprendedores top y aprenderás de los mejores expertos. Además tendrás acceso exclusivo a nuestra red de inversores nacional.

Metodología del Programa

- Hands-on & Lean Learning: talleres intensivos con foco práctico
- Mentoring y feedback personalizado
- Networking entre pares y con expertos
- Evaluación continua mediante entregables

Calendario Aceleración

- **Formación dividida en 9 módulos**
- **Duración del programa:** De Septiembre a Noviembre
- **Evento Presencial:** 19, 20 y 21 de Septiembre en Cuenca (Todos los gastos pagados: logística, alojamiento y comida)
- **Sesiones 1:1 de Mentoring online:** Business plan, estrategia, aplicación técnica, marketing digital y oratoria.
- **Asesoramiento individual online:** Jurídico, legal, laboral, pacto de socios, protocolos administrativos y de solicitud de ayudas y subvenciones.

Dónde

Fin de semana Presencial 19, 20 y 21 de Septiembre: Kick Off y Demo Day



Índice de contenidos

Page 06

01 Planteamiento de la idea de negocio y fijación de metas

02 Módulo Design Thinking aplicado a startups tecnológicas

- Empatización, definición, ideación y prototipado rápido.
- Encaje problema-solución desde la comunicación
- Diseño de propuestas de valor diferenciales.
- Prototipo comunicacional (mensaje, naming, eslogan, pitch MVP)
- Feedback con usuarios reales y narrativa iterativa

03 Ecosistema de ciberseguridad

- Análisis del ecosistema de la Ciberseguridad y necesidades actuales/futuras
- Diferencia entre startup de ciberseguridad y startup que la necesita
- Necesidades específicas del sector
- Protocolos, agentes y tecnologías clave
- Ciberseguridad en hardware y software

04 Innovación y modelo de negocio

- é significa realmente innovar en un entorno competitivo
- Diferenciación en mercados saturados
- Propuesta de valor y barreras de entrada
- Métricas clave: cómo saber si estás creando valor
- Casos reales de innovación en ciberseguridad y tecnología

05 Comunicación estratégica y narrativa de impacto

- Qué contar, cómo contarlo ya quién: bases de la comunicación estratégica
- Storytelling aplicado a proyectos tecnológicos
- Cómo transformar el lenguaje técnico en mensajes potentes
- Elevator Pitch desde la autenticidad
- Claves para hablar en público con seguridad

Índice de contenidos

Page 07

06 Marca personal y presencia profesional para founders

- Identidad, valores y voz de la marca personal.
- LinkedIn, eventos, entrevistas: cómo posicionarte sin postura
- Cómo construir una red de valor desde el día 1
- Ejercicios prácticos para definir estilo, tono y propuesta personal
- Marketing offline

07 Comunicación con inversores y socios estratégicos

- Tipos de inversores y lo que esperan escuchar
- Cómo presentar resultados, visión y datos de forma creíble
- Plantilla de Investor Pitch adaptada a startups tech
- Simulación de reunión con inversores
- Cómo responder preguntas difíciles con seguridad

08 Liderazgo emocional y gestión de equipos

- Estilos de liderazgo: ¿cómo quieres liderar tu startup?
- Comunicación no violenta y gestión del conflicto
- Equipos diversos, multidisciplinares y remotos: cómo conectar
- Autogestión emocional y resiliencia en etapas de caos.
- Feedback constructivo y motivación por objetivos

09 Propósito, ODS e impacto medible en startups

- Por qué importa el impacto (y cómo comunicarlo bien)
- Identificación y alineación con ODS relevantes
- Economía circular como oportunidad de innovación
- Herramientas para medir y comunicar impacto sin greenwashing
- Casos de aplicación en startups digitales o de ciberseguridad

Sobre CyberImpulsa Lab Program

Este proyecto forma parte del Programa INCIBE Emprende del Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE), organizado por IDF (Instituto de diseño y Fabricación).

Su propósito es impulsar el compromiso de empresas, instituciones, entidades y la sociedad española.

El principal objetivo es fomentar el emprendimiento nacional y fortalecer las capacidades de ciudadanos, profesionales y pymes en este ámbito clave.



Bases del programa

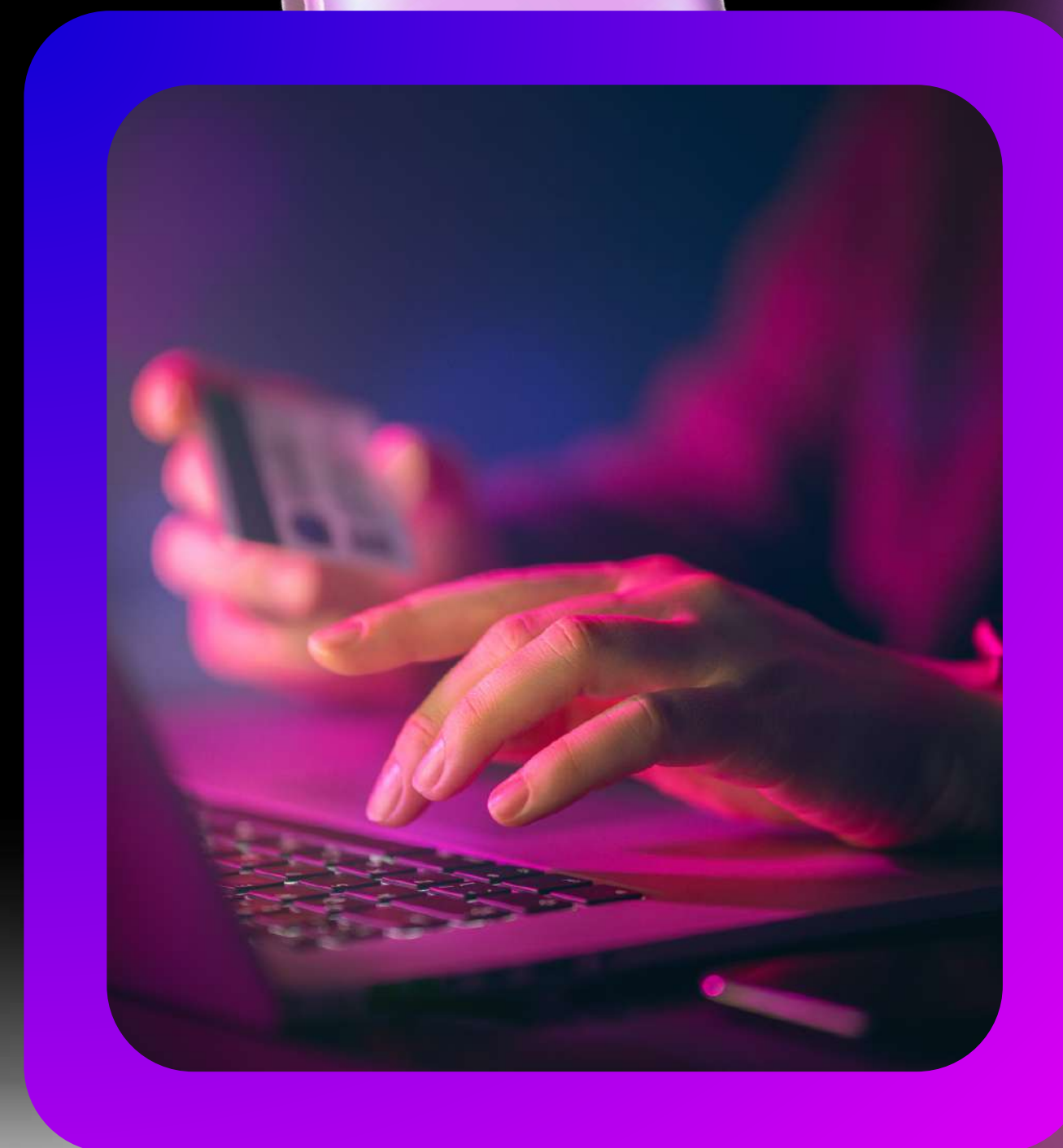
[Descargar](#)



¿Quireres participar? **Inscríbete**

¡Rellena el formulario y te contactamos!

Quiero apuntarme



Calendario Aceleración

Formación: 90 horas divididas en 9 módulos.

Fechas de aceleración:

- **Duración del programa:** De Septiembre a Noviembre
- **Evento Presencial:** 19, 20 y 21 de Septiembre en Cuenca (Todos los gastos pagados: logística, alojamiento y comida)

Sesiones 1:1 de Mentoring online:

- Business plan, estrategia, aplicación técnica y oratoria.
- 45 horas por participante de asesoramiento en horario libre
- 15 horas de Marketing Digital por participante

Asesoramiento individual online:

- Jurídico, legal, laboral, pacto de socios, protocolos administrativos y de solicitud de ayudas y subvenciones.
- 45h por participante de asesoramiento en horario libre

Dónde

Fin de semana Presencial 19, 20 y 21 de Septiembre: Kick Off y Demo Day



Índice de contenidos

Page 06

01 Análisis encaje Producto-Cliente a través de Design Thinking

- Análisis de segmentos de clientes
- Insights
- Formas de evaluar las necesidades de nuestros clientes potenciales; Point of view, Customer Journey, Matriz de Síntesis.
- Evaluación de resultados

02 Análisis de necesidades en ciberseguridad de nuestros potenciales clientes

- Creación de producto/servicio
- Dimensionamiento de nuestras necesidades de hardware/software
- Dimensionamiento de las necesidades de nuestros potenciales clientes en hardware/software
- Creación de manuals de ciberseguridad
- Protocolos de actuación agendados.
- Protocolos de actuación en ciberataques: creación del manual de actuación..

03 Metodologías ágiles

- Taller de SCRUM
- Taller de KANBAN

04 Plan de negocio

- Business Plan
- Plan de viabilidad
- Plan de análisis estratégico
- DAFO
- Análisis PORTER

05 ODS, Economía circular e impacto ambiental

- Introducción a los ODS e identificación de estos por proyecto
- Economía circular en empresas
- Cálculo del impacto ambiental de una empresa y soluciones reductoras / compensadoras de dicho impacto.

Índice de contenidos

Page 07

06 Taller de Marketing online/offline

- Estrategias de Marketing
- Marketing en base al Análisis Estratégico
- Marketing digital
- Marketing offline

07 Taller de Elevator Pitch

- Guion / Storytelling
- Estructura de pitch según su duración
- Ensayos en público.

08 Innovación

- Concepto de valor añadido
- Diferenciación con la competencia
- Barreras de entrada
- Key metrics

09 Taller de comunicación

- Comunicación corporativa
- Manual de estilo de comunicación corporativa
- Canales de comunicación
- Formación de portavoces

Sesiones individuales

Page 08

Horario a libre elección (a tu ritmo) con los mentores: Julio y Septiembre

Mentorización

- Business plan individual
- Aplicación ciberseguridad en la empresa
- Estrategia empresarial
- Oratoria

Asesoramiento

- Definición de forma jurídica
- Contratos y asesoría legal
- Contrataciones de personal
- Búsqueda de ayudas y subvenciones
- Pacto de socios: definición y redacción
- Protocolos administrativos en la empresa
- Work flow en la empresa

Marketing Digital

Visita Ecosistema

Demo Day