



BASES DESAFÍO: "NUEVA GESTIÓN ANUNCIANTES EN RED SOCIAL FACEBOOK"

Programa HaceleraHack
<http://hacelera.incubatec.cl>

I. Descripción General Programa HacereraHack

1.1 Contexto

IncubatecUFRO cuenta con más de 12 años de experiencia en la industria de incubación de empresas, y es reconocida como una de las incubadoras de negocios destacada del país y epicentro del Emprendimiento e Innovación en la región de La Araucanía. En el mes de noviembre de 2013 fue premiada como “Incubadora de Negocios destacada del 2013” a nivel nacional (única vez que COFO ha entregado este reconocimiento), gracias a los buenos resultados obtenidos con los emprendimientos apoyados en su proceso de incubación y los resultados obtenidos bajo el programa Subsidio Semilla de Asignación Flexible (SSAF) que administra.

Con sede en la ciudad de Temuco, IncubatecUFRO se ha focalizado en apoyar iniciativas comerciales principalmente de su región. Además, los buenos resultados obtenidos en el proceso de incubación de empresas le han permitido expandir el radio de acción y las redes estratégicas principalmente a otras 4 regiones (Metropolitana, Maule, Los Ríos y Los Ríos).

IncubatecUFRO en los últimos 4 años ha facilitado y acelerado el nacimiento y crecimiento de más de 50 nuevas empresas Innovadoras y de Alto Potencial de Crecimiento, y ejecutado más de MM\$1.500 de Fondos Capital Semilla de Innova Chile. Durante el año 2011 fue la primera Incubadora en Chile en postular y operar el nuevo Fondo SSAF, donde a la fecha se han invertido cerca de MM\$1.000, beneficiando a 28 nuevas iniciativas que durante el año 2012 y 2013 han obtenido ventas superiores a los MM\$1.250 y MM\$1.400 respectivamente. Durante el 2013, IncubatecUFRO firma convenio para participar en el Programa de Desarrollo de Proveedores de Clase Mundial BHP Billiton/Codelco – Búsqueda y aceleración de empresas y soluciones tecnológicas para la minera, proyecto que permitirá conectar a emprendimientos y empresas regionales con esta gran industria.

Por otra parte, IncubatecUFRO ha administrado más de MM\$1.700 de Fondos Capital Semilla SERCOTEC, y ha potenciado a empresas consolidadas en más de 50 proyectos asociados a más de MM\$2.000 de fondos públicos y privados.

Los tipos de emprendimientos apoyados por IncubatecUFRO se han concentrado en los sectores económico relevantes tanto para la Región de La Araucanía como para Chile, y en contexto de las tendencias globales; siendo estos principalmente aplicación de TIC's, Turismo de Intereses Especiales y Manufactura.



HaceleraHack es un programa de innovación abierta de IncubatecUFRO que busca vincular a empresas con agentes externos que puedan proponer soluciones innovadoras a sus problemas.

El presente documento rige las bases del desafío “Nueva Gestión Anunciantes en Red Social Facebook” de HaceleraHack, y asume que todo postulante conoce, acepta y se compromete a respetar todas y cada una de las condiciones incluidas en este documento.

1.2 Programa Desafíos HaceleraHack

Desafíos HaceleraHack es un programa ejecutado por IncubatecUFRO y patrocinado por CORFO, en que empresas proponen retos a equipos talentosos. Estos desafíos se basan en oportunidades de negocio relacionadas a la industria de la empresa, problemas que posee la empresa y necesitan ser resueltos, u oportunidades de mejora de sus procesos internos (el mercado no tiene ofertas adecuadas, no satisfacen el dolor). En cualquiera de estos casos, el desafío debe representar una oportunidad de negocio escalable.

También, es posible que instituciones sin fines de lucro propongan desafíos, relacionados a alguna necesidad detectada, y que pueda también significar un negocio.

1.3 Problema desafiante

En el contexto del programa un “Desafío” se define como sigue:

- Problema significativo que afecta a un proceso de negocio, cuya solución no se encuentra disponible y pueda lograrse mediante la colaboración con proveedores.
- Es un problema cuya solución es replicable y/o escalable. Lo que ofrece oportunidades a los equipos que lo solucionen.
- La solución debe tener potencial de transformarse en una nueva empresa o producto/servicio.
- La solución del problema implica beneficios en términos de agregación de valor económico (gestión de costos o crecimiento).



2. Empresa Pago Ranking

2.1 Sobre Pago Ranking

PagoRanking es la empresa líder en Chile en Marketing Digital de Resultados. Hoy cuenta con un equipo de 30 profesionales expertos en Marketing Digital, y han atendido a más de 1.000 clientes en los últimos 4 años en Chile y el resto de Latinoamérica. Su plan estratégico para 2016-2020 contempla a expansión de operaciones a USA, Colombia, Perú y México.

2.2 Compromisos de Pago Ranking con el programa

Para la correcta ejecución del programa, la empresa PagoRanking, que promueve el desafío “Nueva Gestión Anunciantes en Red Social Facebook” en conjunto con IncubatecUFRO, se compromete a:

- Definir un problema importante para la industria, que represente una oportunidad de negocio para los participantes.
- Participar en la evaluación de los proyectos postulados.
- Colaborar en la validación técnica y comercial de cada proyecto que seleccione el comité de evaluación y que logre validar sus propuestas, haciendo mentoring al equipo en el desarrollo del proyecto e **incorporándolo a la empresa.**

El hecho de participar en el programa no obliga a la empresa PagoRanking a aprobar un proyecto (y trabajar con él). Esta aprobación dependerá de la calidad de las propuestas recibidas. La empresa Pago Ranking será quién tome esta decisión.

3. Especificación del desafío

3.1. Contexto

Google Adwords ha sido la plataforma de publicidad digital dominante en los últimos 10 años. Particularmente en el mundo de las PYMEs, Adwords ha sido el líder indiscutido por su gran capacidad de generar potenciales clientes a un costo accesible para empresas pequeñas y medianas. Esto ha llevado a diversas empresas a nivel mundial, y en particular en Chile a PagoRanking, a utilizar a Google Adwords como el componente principal dentro del servicio de marketing digital para PYMEs. Para esto, empresas como PagoRanking cuentan con plataformas de gestión que permiten automatizar en base a conversiones las campañas en Google Adword de sus clientes PYMEs.



En los últimos 2 años la plataforma de anuncios de Facebook ha tenido una evolución notable, llegando en febrero de 2015 a 2 millones de anunciantes. La proporción de anunciantes PYME en Facebook está creciendo vertiginosamente, ya que hoy la plataforma es realmente capaz de generar potenciales clientes de manera costo-efectiva, al igual que Google Adwords. Esto, por un lado, representa una gran oportunidad para que las empresas como PagoRanking agreguen a Facebook como un componente importante dentro de su servicio para PYMEs. Sin embargo, por otro lado plantea un problema, pues hoy no existen plataformas que permitan gestionar grandes números de anunciantes ni que optimicen de manera automática las campañas de Facebook en base a conversiones. Hoy PagoRanking se enfrenta al desafío de desarrollar una plataforma con esas características, tanto para su uso propio como para ofrecerla a otras empresas similares en todo el mundo.

3.2 Oportunidades asociadas al desafío

La problemática presentada anteriormente representa una oportunidad enorme de crear una solución que tenga alcance global, pues son cientos las empresas de marketing digital a nivel mundial que se van a enfrentar a esta problemática dentro de los próximos 2 años. Existe la oportunidad de ser el líder en ese mercado y ser el proveedor de dichas empresas, además de utilizar dicho sistema de manera interna para los clientes propios.

3.3 Beneficios esperados para el equipo “ganador”

El equipo que presente una propuesta atractiva para la empresa desafiante, tendrá los siguientes beneficios:

- Contratación como equipo de desarrollo, conformando área de I+D de PagoRanking
- Espacio de trabajo para el desarrollo del proyecto en las oficinas de PagoRanking
- Trabajo con el equipo de I+D de la empresa, el cual tiene amplia experiencia en plataformas publicitarias digitales, así como en algoritmos de optimización.

3.4 Propuestas

El resultado final esperado como solución es una plataforma que permita gestionar miles de anunciantes de Facebook de manera centralizada y automatizada. Dicha plataforma debiera tener los siguientes módulos:

- Módulo de creación simplificada de anuncios.
- Módulo de selección de segmentación y creación de campaña, precargado con perfiles de segmentación predefinidos por industria.
- Módulo de optimización automática de campañas en base a conversiones.
- Módulo de monitoreo, en donde se pueda identificar rápidamente qué campañas requieren atención humana.



Se espera que las propuestas de solución entreguen una descripción funcional del desarrollo pensado, en base al formulario de postulación que se encuentra disponible en la web <http://hacelera.incubatec.cl>

Las propuestas de los equipos que apliquen al desafío deben considerar que:

- El framework de Backend debe ser Ruby on Rails, a menos que se argumente una razón de peso para usar otro.
- El framework de Frontend debe ser idealmente ReactJS y/o AngularJS.
- Se debe describir una tecnología para infraestructura y datos. Ej: AWS, PostgreSQL, etc.
- Se debe detallar los tiempos estimados de desarrollo, con un plan tipo carta Gantt.
- Se deben incluir detalles del equipo, detallando especialidades y expertise.

El número máximo de integrantes por propuesta es de 4 personas. Los perfiles deseados (no excluyente) son:

Cantidad	Perfil	Experiencia
2	DevOps	1 año en un servicio con muchos usuarios. Experiencia en AWS. Deseable conocimientos de frontend
1	Front-end Angular / React	2 años
1	Front-end diseño	4 años

4. Metodología de la convocatoria

4.1 Convocatoria

La convocatoria de propuestas de solución al desafío “Nueva Gestión Anunciantes en Red Social Facebook” se realizará de manera online, mediante la web <http://hacelera.incubatec.cl>.

En dicha web deberán registrarse los interesados, y enviar sus postulaciones.

4.2 Actividades

Actividad	Descripción	Fecha Inicio (año 2015)	Fecha Término (año 2015)
Inicio de postulaciones	Se lanzan desafíos y se disponibiliza la información en la web http://hacelera.incubatec.cl	10 de Agosto	30 de septiembre



Recepción de Preguntas Masivas	Se recibirán posibles consultas respecto al desafío y el programa. Las preguntas deben ser enviadas al email hacelera@incubatec.cl. Serán respondidas en un plazo máximo de 15 días.	10 de Agosto	06 de Septiembre
Envío respuestas	Se le enviará a todos los postulantes registrados en la web las respuestas a todas las preguntas realizadas hasta el día 30 de agosto de 2015	14 de Septiembre	17 de Septiembre
Cierre postulaciones	Se cierra la recepción de postulaciones	30 de septiembre	30 de septiembre
Evaluación pre-aprobación	IncubatecUFRO y Pago ranking evalúan las propuestas recibidas	01 de octubre	14 de octubre
Comunicación resultados	Se comunican vía correo electrónico a los postulantes si son o no pre- aprobados.	15 de octubre	16 de octubre
Preguntas directas	IncubatecUFRO y Pago ranking se comunicarán directamente con los proyectos preaprobados para despejar posibles dudas sobre las propuestas y el equipo.	16 de octubre	30 de octubre
Evaluación Final	IncubatecUFRO y Pago ranking realizan la evaluación final de las propuestas pre-aprobadas	17 de octubre	06 de noviembre
Comunicación resultados	Se comunican vía correo electrónico a los postulantes si son o no aprobados.	09 de noviembre	10 de noviembre
Formalización	Pago Ranking se reúne con equipo(s) ganador(es) para formalizar y planificar el trabajo futuro.	11 de noviembre	20 de noviembre

4.3 Criterios de evaluación

Se evaluarán los siguientes tópicos para cada propuesta recibida:

- Cumplimiento de los requerimientos del desafío: Implica la claridad en cómo se solucionan los problemas propuestos en el desafío.
- Innovación: Corresponde a la diferenciación que la propuesta ofrece en relación a lo existente en el mercado. Se valorará cómo esos factores diferenciadores significan una ventaja competitiva.
- Tecnología: Se evaluará el grado de desarrollo tecnológico que sustenta la solución, considerando su diferenciación y complejidad (dificultad de replicación).



- Capacidades del equipo: Se evaluará al equipo, su experiencia, sus conocimientos, y porcentaje de tiempo comprometido para el desarrollo del proyecto.
- Factibilidad técnica: Corresponde a la incertidumbre de que el equipo sea capaz de desarrollar la solución propuesta.
- Factibilidad comercial: Se evaluará el modelo de negocio propuesto, su claridad, y su factibilidad de ser implementado en el mercado.

La evaluación final será realizada por IncubatecUFRO y Pago Ranking, pero será este último quién tomará la decisión final.

5. Modificaciones

IncubatecUFRO se reserva el derecho a introducir cambios en la mecánica o funcionamiento de este programa en cualquier momento y/o finalizarla de forma anticipada si fuera necesario por justa causa, sin que de ello pueda derivarse responsabilidad alguna. No obstante, estos cambios se comunicarán debidamente.

