

CURSO
2025/26



DIGITAL BUSINESS

FLORIDA UNIVERSITARIA

HACKATHON 2026

HACKATHON ADE + DIGITAL BUSINESS

21, 22 Y 23 de enero · 09:00 – 13:30 h

Coordinación: Grado en Administración y Dirección de Empresas + Digital Business

Participantes: Aproximadamente 150 alumnos de 1º a 3º de ADE (25 equipos de 6 personas).

1. OBJETIVO GENERAL

Dentro del programa del título propio en Digital Business se plantean numerosas actividades y formaciones que acerquen el alumnado a la realidad empresarial actual.

Como objetivo general el hackathon pretende impulsar el trabajo en equipo, la creatividad y la resolución de necesidades reales del entorno empresarial, desarrollando una idea de negocio viable, innovadora y comunicable mediante formación aplicada y trabajo práctico guiado.

2. RETO DEL HACKATHON

El reto que se plantea para que solucione el alumnado es:

“Soluciones para mejorar la productividad y bienestar en pymes con recursos limitados”

Las pequeñas y medianas empresas, especialmente en la Comunidad Valenciana, afrontan actualmente problemas reales como: falta de digitalización interna, dificultad para atraer y retener talento joven y limitación de recursos, es por ello que, necesitan optimizar procesos, digitalizarse y cuidar del talento, pero cuentan con presupuestos reducidos.

Para ello, cada equipo deberá crear un modelo de negocio (producto o servicio innovador) que ayude a una pyme a:

- Mejorar la productividad de sus equipos
- Digitalizar procesos internos
- Incrementar el bienestar laboral mediante soluciones realistas
- Mantener costes accesibles

La propuesta final deberá incluir:

- Análisis del problema y justificación.
- Segmento de mercado y propuesta de valor.
- Modelo de negocio.
- Prototipo conceptual o evidencia visual.
- Estrategia de marketing y presencia digital.
- Estrategia de financiación inicial.
- Plan de presentación (pitch).

3. PROGRAMA DETALLADO

DÍA 1 — 21 DE ENERO

Objetivo del día: Presentación, formación de equipos, comprensión del reto, ideación inicial y formaciones.

09:00 – 09:30

Bienvenida y presentación del hackathon

- Objetivos generales
- Explicación del reto y criterios
- Conformación de equipos multidisciplinarios

09:30 – 10:30 Formación 1 (1 hora): FINANCIACIÓN PARA EMPRENDER

Imparte: Caixa Popular

Contenidos: microfinanciación, presupuesto inicial, herramientas económicas para validar proyectos.

- Tipos de financiación para startups.
- Microcréditos y líneas para jóvenes emprendedores.
- Cómo preparar un presupuesto inicial.
- Herramientas financieras básicas para validar un negocio.

10:30 – 11:00 – Descanso

11:00- 12:00 Formación 2 (1 hora): WEB Y HERRAMIENTAS DIGITALES PARA EMPRENDER

Imparte: Rafa Comin- Smile Group.

Contenidos:

- Cómo crear una web mínima viable (MVP digital).
- Herramientas gratuitas para emprender.
- Uso de prototipos y landing pages para validar mercado.

12:00 – 13:30

Bloque práctico 1: Ideación y definición del problema. Trabajo en equipo asignado

Guiado por coordinadores de cada curso.

Objetivos:

- Entender necesidades reales de pymes.

- Seleccionar un problema concreto.
- Aplicar técnicas de ideación (brainstorming, mapa de empatía, pain points).
- Definición del problema.
- Hipótesis inicial del valor que ofrecerá la solución.

DÍA 2 — 22 DE ENERO

Objetivo del día: Avanzar en el desarrollo del modelo de negocio y aprender sobre marketing digital y creación web.

09:00 – 10:00

Formación 3 (1 hora): MARKETING DIGITAL + SEO/SEM + REDES

Ponente: Oscar Leiva- Agencia OBERYN

Contenidos:

- Cómo posicionar una nueva marca.
- Estrategias de redes sociales orientadas a startups.
- SEO/SEM para validar ideas rápidamente.
- Captación de clientes en fases iniciales.

10:00 – 10:30

Bloque práctico 2: Trabajo en equipo. Aplicación de lo aprendido al proyecto.

Guiado por coordinadores de cada curso.

- Diseñar la propuesta de valor.
- Definir segmento de cliente y canal de captación.
- Crear un primer esquema de modelo de negocio.
- Iniciar prototipo o maqueta conceptual.

10:30 – 11:00 – Descanso

11:00- 12:00

Bloque práctico 3: Trabajo en equipo. Aplicación de lo aprendido al proyecto.

Guiado por coordinadores de cada curso.

- Diseñar la propuesta de valor.

- Definir segmento de cliente y canal de captación.
- Crear un primer esquema de modelo de negocio.
- Iniciar prototipo o maqueta conceptual.

12:00 – 13:00

Formación 4 (1 hora): COMUNICACIÓN NO VERBAL Y DEFENSA DEL PROYECTO

Ponente: Juan Antonio Carrasco- Global Learning

Contenidos:

- Técnicas de pitch efectivo.
- Lenguaje corporal y estructura del mensaje.
- Cómo transmitir seguridad e impacto.

13:00 – 13:30

Bloque práctico 4: Trabajo en equipo. Aplicación de lo aprendido al proyecto.

- Integración final del modelo de negocio
- Preparar presentación

DÍA 3 — 23 DE ENERO

Objetivo del día: Defensa de proyectos, valoración del jurado y clausura.

09:00 – 11:30

Presentación de proyectos (Pitch Final)

Cada equipo:

- **4 minutos de presentación**
- **2 minutos de preguntas del jurado**

11:00 – 12:30

Valoración y deliberación del jurado

Jurado compuesto por:

- Profesionales ponentes
- Coordinadores/as de cada curso

Criterios: innovación, viabilidad, claridad del problema, estrategia digital, coherencia económica y calidad del pitch.

12:30 – 13:30

Clausura y entrega de premios

- Reconocimiento a los **3 mejores proyectos : (1º, 2º , 3º premio) y premio al ponente más destacado.**
- Cierre

4. RESULTADOS ESPERADOS

Al final del hackathon, el alumnado habrá desarrollado:

- Capacidad para resolver problemas reales.
- Competencias en ideación, análisis, digitalización y comunicación.
- Un proyecto empresarial viable y defendible.
- Habilidades para trabajar en equipos multidisciplinares.
- Experiencia en presentación ante profesionales del sector.