



Convocatoria 2019

Nuestra convocatoria Impulso 20 está enfocada en identificar e impulsar Startups y Scale-ups con el potencial para colaborar con Essity.

El programa tiene una duración de 4 meses, periodo en el que los participantes llevarán a cabo un piloto y tendrán acceso a:

- Apoyo económico para la implementación del piloto dentro de nuestra compañía.
- Conferencias, talleres, pláticas y mentorías impartidas por Gerentes y Directivos de nuestra compañía y de BlueBox, nuestro aliado en este programa.
- Espacio de oficinas en la Ciudad de México durante el programa.
- Vinculación con el ecosistema emprendedor.
- Pitch final en nuestro Demo Day ante nuestro directivo, con la posibilidad de establecer una relación de proveeduría y/o inversión.

Proceso

Etapa 1 - Convocatoria y Scouting

En esta etapa realizamos la identificación de Startups y Scale-ups que están en búsqueda de crecer en términos de acceso a los mercados, ingresos y número de empleados, agregando valor mediante el establecimiento de una colaboración con nuestra compañía.

El scouting se lleva a cabo en Latinoamérica en formato presencial y videoconferencia en países como México, Chile, Colombia, Brasil entre otros.

Inicio de la convocatoria: 22 de agosto al 30 de octubre de 2019*

Cierre de la convocatoria: 30 de octubre de 2019*

Etapa 2 - Evento de Selección

Las Startups y Scale-ups pre-seleccionadas recibirán la invitación a participar en el evento de selección a realizarse el 14 de noviembre de 2019*, el cual tiene por objetivo que cada una de las Startups y Scale-ups realice un pitch ante el comité evaluador conformado por directivos de nuestra compañía.



Etapas 3 - Programa

Nuestro programa dura 16 semanas, y está enfocado en el desarrollo y la implementación de una prueba piloto cuyo objetivo es validar la tecnología y/o solución propuesta por la startup de la mano de nuestros colaboradores, teniendo como entregable al Comité Directivo una propuesta para incorporarse a nuestra cadena de valor, mediante proveeduría, inversión, entre otras.

Esta etapa se fortalece con pláticas, talleres, conferencias, asesorías y mentorías por parte de gerentes y directivos que forman parte de la Red de Mentores de Essity y BlueBox.

Inicio del programa: enero de 2020*

Cierre del programa: abril de 2020*

Etapas 4 - Demo Day

Nuestro Demo day es el día en el que cerramos el programa de aceleración y en el cual cada una de las Startups y Scaleups participantes realizarán un pitch final mostrando al Director General y vicepresidentes de nuestra compañía los resultados obtenidos de la prueba piloto, así como los avances técnicos y comerciales obtenidos durante el programa.

Fecha Demo Day: mayo de 2020*

Acerca de Nosotros

Essity es una compañía líder en el mercado global de higiene y salud, dedicada a mejorar el bienestar a través de sus productos y soluciones, esenciales para la vida cotidiana. La compañía tiene ventas en aproximadamente 150 países bajo marcas fuertes, incluyendo las marcas líderes mundiales Tena y Tork, y otras marcas como Leukoplast, Libero, Libresse, Lotus, Nosotras, Saba, Donnasept, Tempo, Regio, Vinda y Zewa. Essity tiene alrededor de 48 mil empleados a nivel global.



Verticales de **Búsqueda**

1) Nuevos productos y materiales sustentables: Buscamos nuevos productos higienicos y materiales que sean amigables el uso humano y el medio ambiente.

- Nuevos productos higienicos enfocados en el cuidado de la mujer, el adulto mayor, para el hogar y soluciones sanitarias enfocadas a B2B.
- Materiales que sustituyan el plástico y los quimicos dañinos tanto del producto como del empaque.
- Materiales sustentables que cumplan con las regulaciones de las políticas ambientales internacionales.

2) Inteligencia de Mercado: Tecnologías aplicadas para el proceso de venta digital, desde la prospección hasta el cierre de venta, generación de demanda digital enfocada en B2B y en la automatización de procesos de ventas y atención a clientes.

- Automatización.
- Digitalización.
- Generación de data.
- Servicio al cliente.
- Venta.
- E-commerce Perfilamiento del cliente: Insights de clientes (compradores) Pospección digital de clientes Herramientas de seguimiento al cliente (CRM, bots, chatbots, omnicanales).

3) Modelos disruptivos de Go To Market: Plataformas, aplicaciones, tecnologías y nuevos modelos de negocio, que incentiven las ventas de los productos de Essity enfocado en nuevos mercados B2C y B2B.

- Nuevos Modelos de veta y distribucución (Ej, Modelo de suscripción).
- Programas de lealtad.
- Modelos de negocio que ofrezcan acceso a nuevos mercados

4) Innovación dentro de procesos de Fulfillment: Herramientas, aplicaciones, tecnologías, que puedan aplicarse al proceso que se da después de la compra de producto, puede ser modelo tradicional (retail) o e-commerce.- (proceso total o parcial post venta) (foco principal en e-commerce).

- Información en tiempo real.
- Última milla.
- Servicio al cliente.
- Mejora del servicio en proceso de logística.
- Data y seguimiento del cliente.



¿Quiénes pueden participar en nuestro programa **Impulso 20**?

Este programa está dirigido a emprendedores, que tengan una Startup o Scale-up disruptiva e innovadora.

Startups:

- 2 años o menos de creación
- Debe estar legalmente constituida en su país de origen
- Debe encontrarse en una etapa de validación de mercado con un MVP validado
- Tener al menos un cliente

Scale-ups:

- + 2 años de operación
- Debe estar legalmente constituida en su país de origen
- Debe contar con un modelo de negocio definido y una cartera de clientes establecidos

Es importante que las Startups y Scale-ups cuenten con la capacidad operativa y financiera para desarrollar e implementar en conjunto con nuestra compañía una prueba como parte del programa. Las Startups y Scale-ups, así como cada uno de sus integrantes deben encontrarse de acuerdo y firmando de conformidad los términos y condiciones del programa.

Elementos a considerar durante la participación en **Impulso 20**

- Identificación de la problemática u oportunidad del proyecto
- Propuesta de valor
- Oportunidad de mercado
- Modelo de negocio
- Diferenciación
- Grado de desarrollo
- Equipo
- Atractivo de inversión



Call 2019

Our Impulse 20 call is focused on identifying and promoting Startups and Scale-ups with the potential to collaborate with Essity.

The program has a duration of 4 months, during which the participants will carry out a pilot and will have access to:

- Financial support for pilot implementation within our company.
- Conferences, workshops, talks and mentoring given by Managers and Managers of our company and BlueBox, our ally in this program.
- Office space in Mexico City during the program. Linking with the entrepreneurial ecosystem.
- Final Pitch in our Demo Day before our manager, with the possibility of establishing a supply and / or investment relationship.

Process

Stage 1 - Call and Scouting

At this stage we identify Startups and Scale-ups that are looking to grow in terms of market access, income and number of employees, adding value by establishing a collaboration with our company.

Scouting is carried out in Latin America in face-to-face format and videoconference in countries such as Mexico, Chile, Colombia, Brazil, among others.

Start of the call: August 22 to October 30, 2019 *

Closure of the call: October 30, 2019 *

Stage 2 – Selection Event

Start-ups and pre-selected Scale-ups will be invited to participate in the selection event to be held on November 14, 2019 *, which aims to make each Startup and Scale-ups pitch to the committee evaluator made up of executives of our company.



Stage 3 - Program

Our program lasts 16 weeks, and is focused on the development and implementation of a pilot test whose objective is to validate the technology and / or solution proposed by the startup by our collaborators, having as a deliverable a proposal to join the Steering Committee to our value chain, through supply, investment, among others.

This stage is strengthened with talks, workshops, conferences, advice and mentoring by managers and executives who are part of the Mentors Network of Essity and BlueBox.

Start of the program: January 2020 *

Program closure: April 2020 *

Stage 4 - Demo Day

Our Demo day is the day when we close the acceleration program and on which each of the participating Startups and Scaleups will make a final pitch showing the Director General and Vice Presidents of our company the results obtained from the pilot test, as well as the technical and commercial advances obtained during the program.

Date Demo Day: May 2020*

About US

Essity is a leading company in the global hygiene and health market, dedicated to improving well-being through its products and solutions, essential for everyday life. The company has sales in approximately 150 countries under strong brands, including the world leading brands Tena and Tork, and other brands such as Leukoplast, Libero, Libresse, Lotus, Nosotras, Saba, Donnasept, Tempo, Regio, Vinda and Zewa. Essity has about 48 thousand employees globally.



Search Verticals

- 1) New sustainable products and materials:** We are looking for new hygienic products and materials that are friendly to human use and the environment.
 - New hygienic products focused on the care of women, the elderly, for the home and sanitary solutions focused on B2B.
 - Materials that replace the plastic and harmful chemicals of both the product and the packaging.
 - Sustainable materials that comply with international environmental policy regulations.

- 2) Market Intelligence:** Applied technologies for the digital sales process, from prospecting to closing sales, generating digital demand focused on B2B and automating sales processes and customer service.
 - Automation.
 - Digitization.
 - Data generation.
 - Customer service.
 - Sale.
 - E-commerce Customer profiling: Customer insights (buyers) Digital customer prospecting Customer segmentation tools (CRM, bots, chatbots, omnichannels).

- 3) Disruptive Go To Market models:** Platforms, applications, technologies and new business models, which encourage sales of Essity products focused on new B2C and B2B markets.
 - New models of grain and distribution (eg, subscription model).
 - Loyalty programs.
 - Business models that offer access to new markets

- 4) Innovation within Fulfillment processes:** Tools, applications, technologies, which can be applied to the process that occurs after the purchase of the product, can be a traditional model (retail) or e-commerce.- (total or partial post-sale process) (main focus on e-commerce).
 - Real time information.
 - Last Mile.
 - Customer service.
 - Service improvement in logistics process.
 - Data and customer tracking.



Who can participate in our Impulso 20 program?

This program is aimed at entrepreneurs, who have a disruptive and innovative Startup or Scale-up

Startups:

- 2 years or less of creation
- Must be legally constituted in your home country
- You must be in a market validation stage with a validated MVP
- Have at least one client

Scale-ups:

- 2 years of operation
- Must be legally constituted in your home country
- You must have a defined business model and an established client portfolio

It is important that Startups and Scale-ups have the operational and financial capacity to develop and implement a test together with our company as part of the program. Startups and Scale-ups, as well as each of its members must agree and sign the terms and conditions of the program accordingly.

Elements to consider during participation in **Impulso 20**

- Identification of the project problem or opportunity
- Value proposition
- Market opportunity
- Business model
- Differentiation
- Degree of development Team
- Attractive investment



Ligue para 2019

A nossa campanha Impulso 20 está focada em identificar e promover Startups e Scale-ups com o potencial de colaborar com a Essity.

O programa tem uma duração de 4 meses, durante os quais os participantes irão realizar um piloto e terão acesso a:

- Suporte financeiro para implementação piloto dentro de nossa empresa.
- Conferências, workshops, palestras e mentoring ministrados por gerentes e gerentes de nossa empresa e BlueBox, nosso aliado neste programa.
- Escritório na Cidade do México durante o programa.
- Ligação com o ecossistema empreendedor.
- Final Pitch no nosso Demo Day perante o nosso gestor, com a possibilidade de estabelecer uma relação de fornecimento e / ou investimento.

Proceso

Estágio 1 – Chamada e Escotismo

Nesta fase, identificamos Startups e Scale-ups que buscam crescer em termos de acesso ao mercado, renda e número de funcionários, agregando valor ao estabelecer uma colaboração com nossa empresa.

O escotismo é realizado na América Latina em formato presencial e videoconferência em países como México, Chile, Colômbia, Brasil, entre outros.

Início da ligação: 22 de agosto a 30 de outubro de 2019 *

Encerramento da Chamada: 30 de outubro de 2019 *

Estágio 2 - Evento de Seleção

Start-ups e scale-ups pré-selecionados serão convidados a participar do evento de seleção a ser realizado em 14 de novembro de 2019 *, que tem como objetivo fazer com que cada Startup e cada um faça o seu scale-up para o comitê avaliador formado por executivos da nossa empresa.



Estágio 3 - Programa

Nosso programa dura 16 semanas, e está focado no desenvolvimento e implementação de um teste piloto cujo objetivo é validar a tecnologia e / ou solução proposta pela startup pelos nossos colaboradores, tendo como produto entregar uma proposta para integrar o Comitê Gestor a nossa cadeia de valor, através de oferta, investimento, entre outros.

Esta etapa é fortalecida com palestras, workshops, conferências, assessoria e mentoria por gerentes e executivos que fazem parte da Rede de Mentores da Essity e da BlueBox.

Início do programa: janeiro de 2020 *.
Encerramento do programa: abril de 2020 *

Estágio 4 - Demo Day

Nosso Dia de Demonstração é o dia em que encerramos o programa de aceleração e no qual cada uma das Startups e Escalas participantes fará uma apresentação final mostrando ao Diretor Geral e aos Vice-Presidentes de nossa empresa os resultados obtidos do teste piloto, bem como avanços técnicos e comerciais obtidos durante o programa.

Demo Day Date: maio de 2020 *

Sobre Nós

A Essity é uma empresa líder no mercado global de higiene e saúde, dedicada a melhorar o bem-estar através de seus produtos e soluções, essenciais para o dia a dia. A empresa tem vendas em aproximadamente 150 países sob marcas fortes, incluindo as marcas líderes mundiais Tena e Tork e outras marcas como Leukoplast, Libero, Libresse, Lotus, Nosotras, Saba, Donnasept, Tempo, Regio, Vinda e Zewa. A Essity tem cerca de 48 mil funcionários em todo o mundo.



Pesquisar **Verticais**

5) Novos produtos e materiais sustentáveis: Estamos à procura de novos produtos e materiais higiênicos que sejam amigáveis ao uso humano e ao meio ambiente.

- Novos produtos higiênicos voltados ao atendimento de mulheres, idosos, para as soluções domésticas e sanitárias voltadas ao B2B.
- Materiais que substituem os produtos químicos plásticos e prejudiciais do produto e da embalagem.
- Materiais sustentáveis que cumprem as regulamentações internacionais de política ambiental.

6) Inteligência de Mercado: Tecnologias aplicadas ao processo de vendas digitais, desde a prospecção até o fechamento de vendas, gerando demanda digital focada em B2B e automatizando processos de vendas e atendimento ao cliente.

- Automação.
- Digitalização.
- Geração de dados.
- Serviço ao cliente.
- Venda.
- E-commerce Perfil do cliente: Perspectiva do cliente (compradores) Prospecção de clientes digitais Ferramentas de segmentação de clientes (CRM, bots, chatbots, omnichannels).

7) Inteligência de Mercado: Tecnologias aplicadas ao processo de vendas digitais, desde a prospecção até o fechamento de vendas, gerando demanda digital focada em B2B e automatizando processos de vendas e atendimento ao cliente.

- Automação.
- Digitalização.
- Geração de dados.
- Serviço ao cliente.
- Venda.
- E-commerce Perfil do cliente: Perspectiva do cliente (compradores) Prospecção de clientes digitais Ferramentas de segmentação de clientes (CRM, bots, chatbots, omnichannels).

8) Inovação dentro dos processos de Cumprimento: Ferramentas, aplicações, tecnologias, que podem ser aplicadas ao processo que ocorre após a compra do produto, podem ser um modelo tradicional (varejo) ou e-commerce.- (processo de pós-venda total ou parcial)) (foco principal no e-commerce).

- Informação em tempo real.
- Última milha.
- Serviço ao cliente.
- Melhoria de serviço no processo logístico.
- Acompanhamento de dados e clientes.



Quem pode participar do nosso programa **Impulso 20**?

Este programa é destinado a empreendedores que têm uma Startup ou Scale-up disruptiva e inovadora.

Startups:

- 2 anos ou menos de criação
- Deve ser legalmente constituído no seu país de origem
- Você deve estar em um estágio de validação de mercado com um MVP validado
- Ter pelo menos um cliente

Scale-ups:

- + 2 anos de operação
- Deve ser legalmente constituído no seu país de origem
- Você deve ter um modelo de negócios definido e um portfólio de clientes estabelecido

É importante que Startups e Scale-ups tenham a capacidade operacional e financeira para desenvolver e implementar um teste em conjunto com a nossa empresa como parte do programa. Startups e Scale-ups, bem como cada um dos seus membros devem concordar e assinar os termos e condições do programa em conformidade.

Elementos a considerar durante a participação no **Impulso 20**

- Identificação do problema ou oportunidade do projeto
- Proposta de valor
- Oportunidade de mercado
- Modelo de negócio
- Diferenciação
- Grau de desenvolvimento
- Equipe
- Investimento atraente