

Instrumento Pyme / H2020

Business coaching

Contenido

Introducción a la
metodología y operativa

Ejemplos reales

Coaching...

Consultoría

Aplicar un modelo contrastado

Hacer

Mentoring

Acompañar en el desarrollo y aconsejar tomando como base la experiencia del mentor

Aconsejar

Coaching

Desarrollar y potenciar capacidades de los individuos y equipos

Inferir

...(SMEi) business coaching

Consultoría

Aplicar un modelo contrastado

Hacer

+

Mentoring

Acompañar en el desarrollo y aconsejar tomando como base la experiencia del mentor

Aconsejar

+

Coaching

Desarrollar y potenciar capacidades de los individuos y equipos

Inferir

...el coach...

Amplia experiencia en pyme/multinacional
(Intra) emprendedor

Desarrollo negocio- Gestión – Inversor

Conocimiento específico sectorial

Red de contactos

....la operativa general



...y el trabajo a realizar...

Fase 1

- Entender la situación de la empresa
- Definición del escenario de éxito futuro
- Diseñar un plan de trabajo para llegar a la situación deseada

Gap / Life Cycle
Canvas /
Innovation Tree
Business Plan

Fase 2

- Implementar y seguir el plan de negocio
- Trabajo sobre aspectos específicos detallados en el análisis/plan.

Seguimiento
plan
Sesiones
específicas

...centrando la actividad en...

Fase 1

- Entender la situación de la empresa
- Definición del escenario de éxito futuro
- Diseñar un plan de trabajo para llegar a la situación deseada

Gap / Life Cycle
Canvas /
Innovation Tree
Business Plan

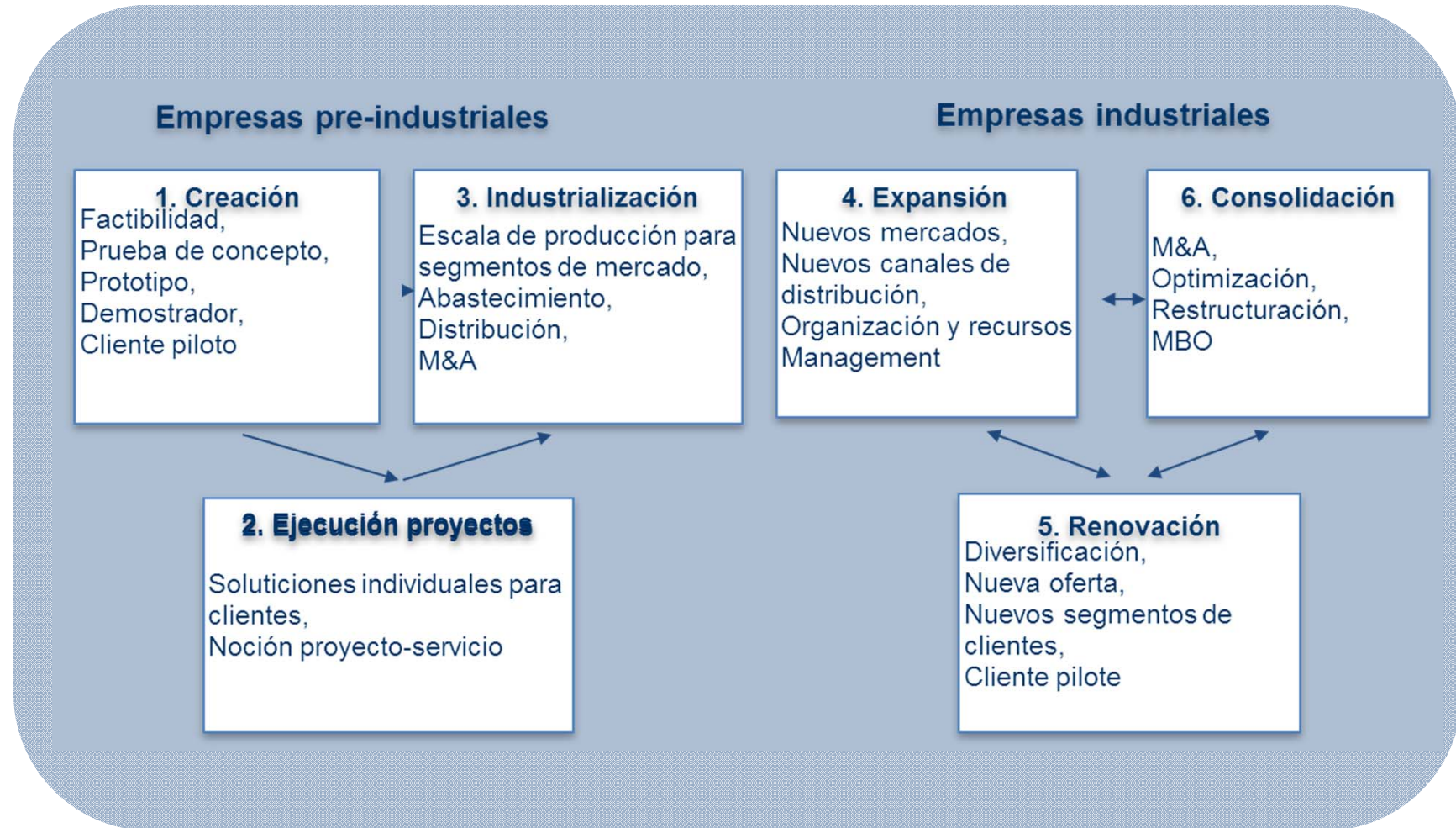
Fase 2

- Implementar y seguir el plan de negocio
- Trabajo sobre aspectos específicos detallados en el análisis

Seguimiento
plan
Sesiones
específicas

20% de alto impacto iii
(Traje a medida)

...para según el ciclo de vida de una pyme...



...encarar con éxito los principales retos del (alto) crecimiento...

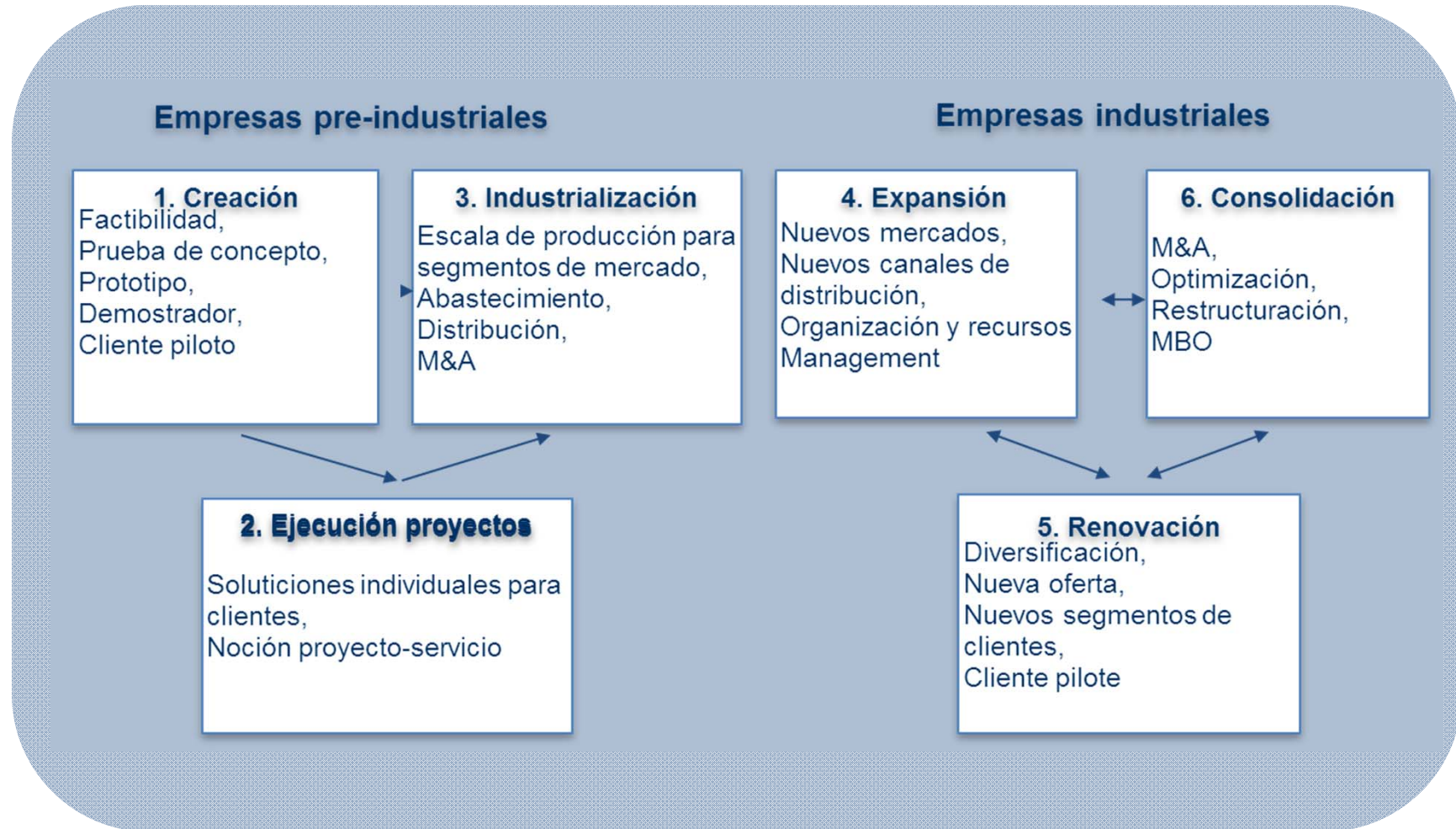


...resumiendo...

- Acompañar y apoyar en la reflexión (CEO – Equipo).
- Ayudar a materializar visión (y contrastarla con un tercero) y *roadmap*
- Aportar entregables de valor
 - Red de contactos
 - Mejores prácticas

A través de una visión exógena,
experimentada y orientada a mercado

...en una tipología de empresas...



...que nos encontramos en el SMEi...

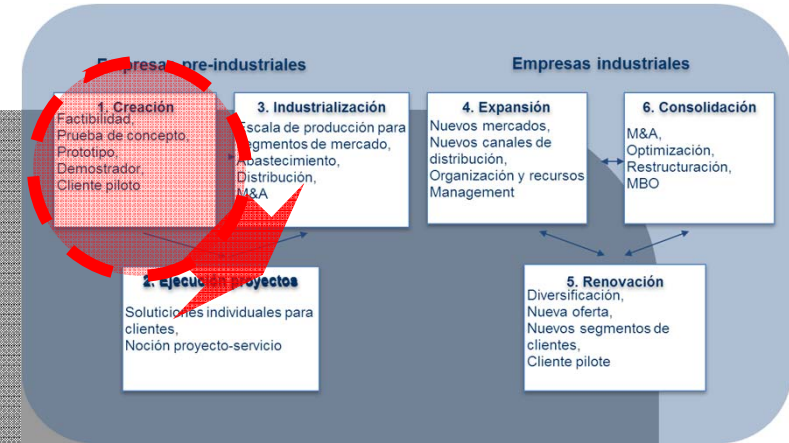
“Lead Customer”



Startup / Semilla

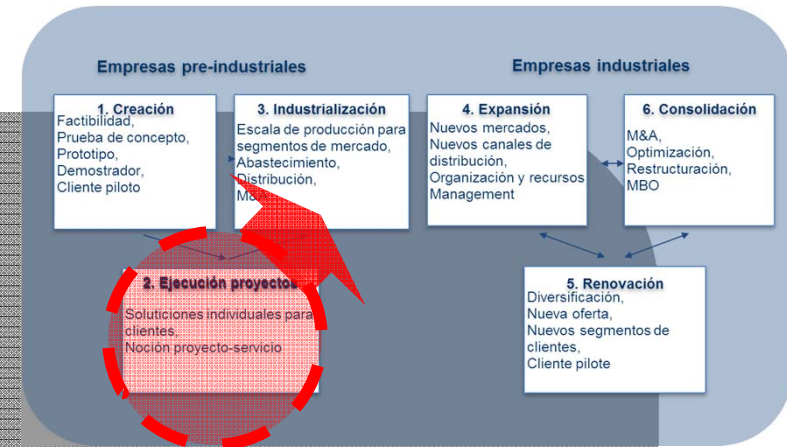
...algunos ejemplos reales de proyectos de coaching en FASE 1 (y piloto Commercialise)...

- Start up biotecnológica
- Sector alimentación
- 3 personas



Cambio modelo de explotación (fabricación > licenciamiento)....contraste en mercado con las principales empresas del entorno (lead customer)

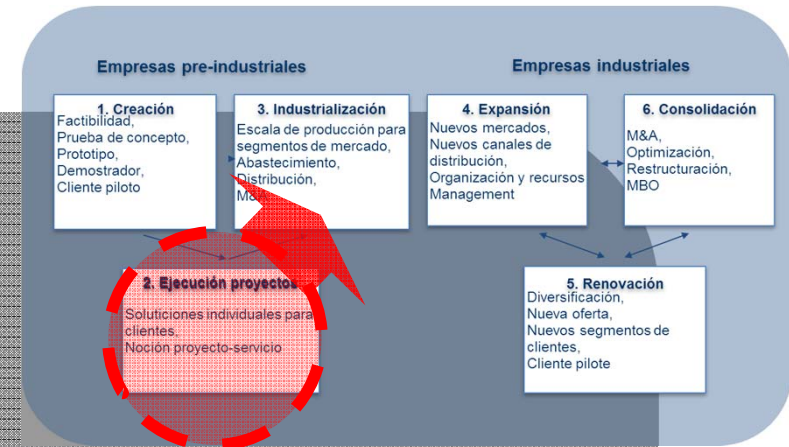
- Spin off universidad
- 4 años
- 18 personas
- Desarrollo de software



Equipo enfocado. Estrategia y modelo apropiada.
Adecuación de los procesos de desarrollo y
lanzamiento de producto (Organización)

- Tecnologías móviles
- 8 años
- 12 personas
- Desarrollo de software

Análisis de la cadena de valor y a partir de aquí desarrollo del modelo de negocio y posicionamiento de la oferta en el mercado



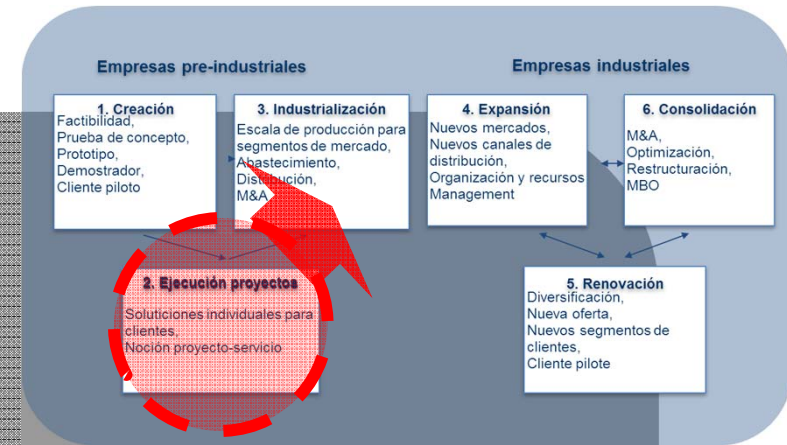
- Fabricación equipos para la industria de proceso
- >20 años
- 40 personas
- Empresa familiar

Aceleración desarrollo comercial. Entender cadena de valor. Contactos industria (Lead customer).

(transición generacional)

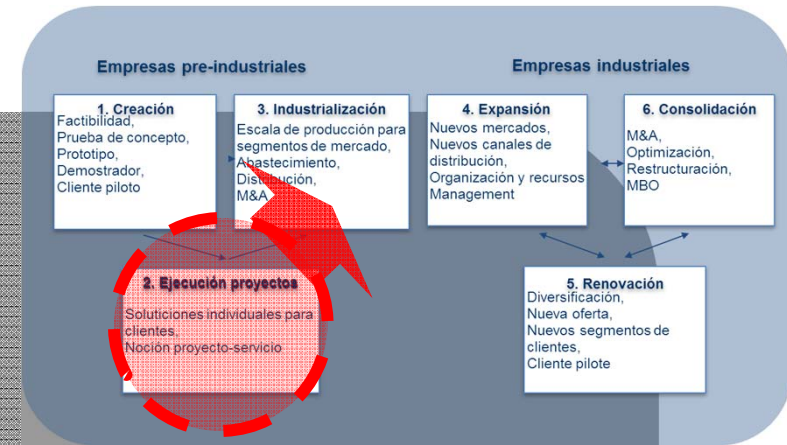


- Spin off universidad
- 5 años
- 18 personas
- Intelligent transport systems



Aceleración del desarrollo de negocio y despliegue comercial. Estrategia comercial.

- Ingeniería sector medioambiental
- 4 personas
- Desarrollo de soluciones a medida



Contactos industria y estrategia de colaboración (lead customer). Escalado industrial.

- Fabricación equipos sector transporte
- >20 años
- 200 personas
- Empresa familiar

Entender cadena de valor en segmento/cliente desconocido. Contactos industria y acuerdos cooperación (Lead customer)



- Sector: Construcción e infraestructuras
- 20 años en el mercado.
- Empresa familiar 2ª generación.
- Entorno actuación regional

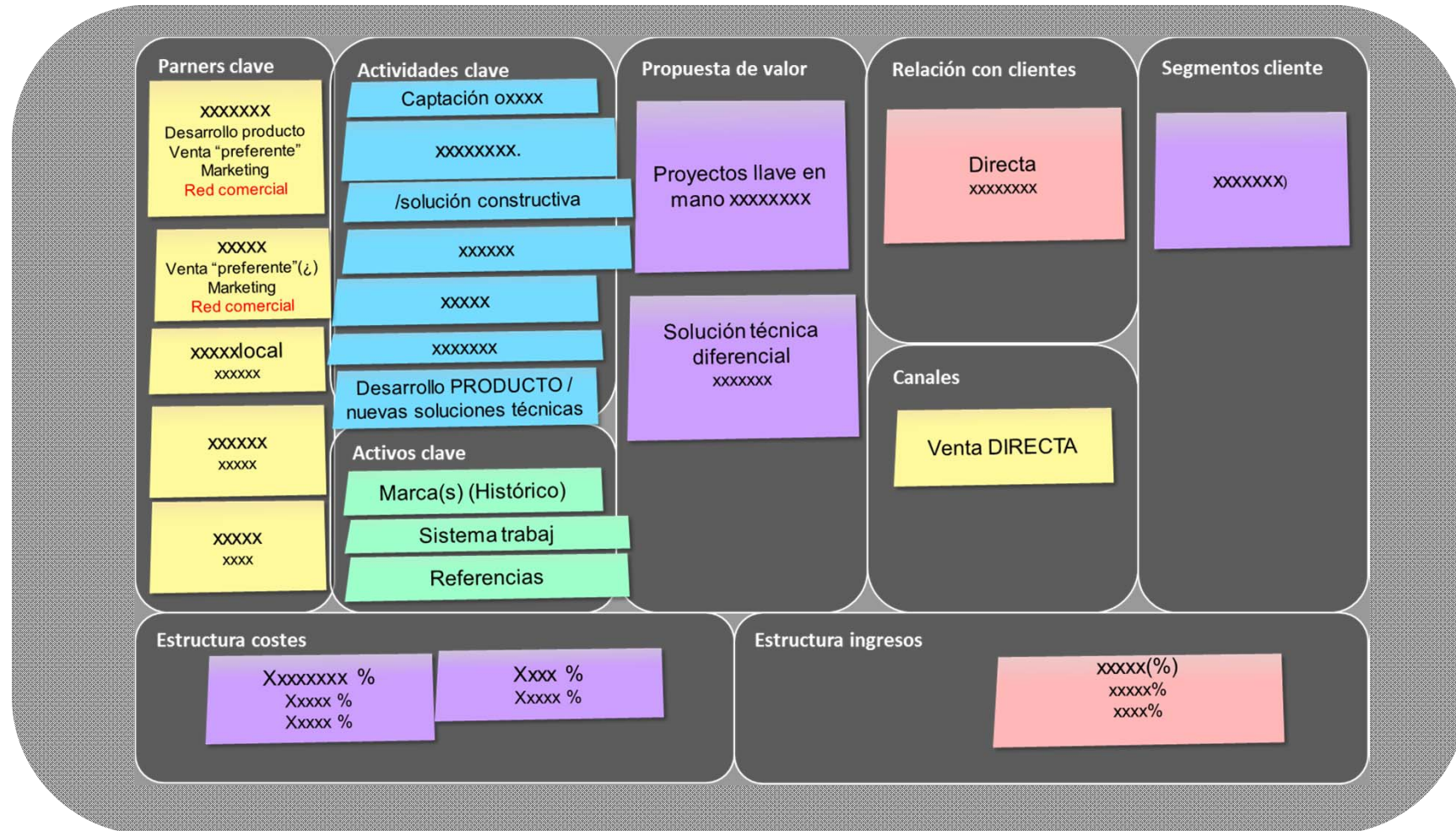
Reformulación del modelo de negocio....de proyecto puntual a provisión de una solución constructiva empaquetada y venta a nivel internacional...



Punto de partida



...con un modelo de negocio tradicional...

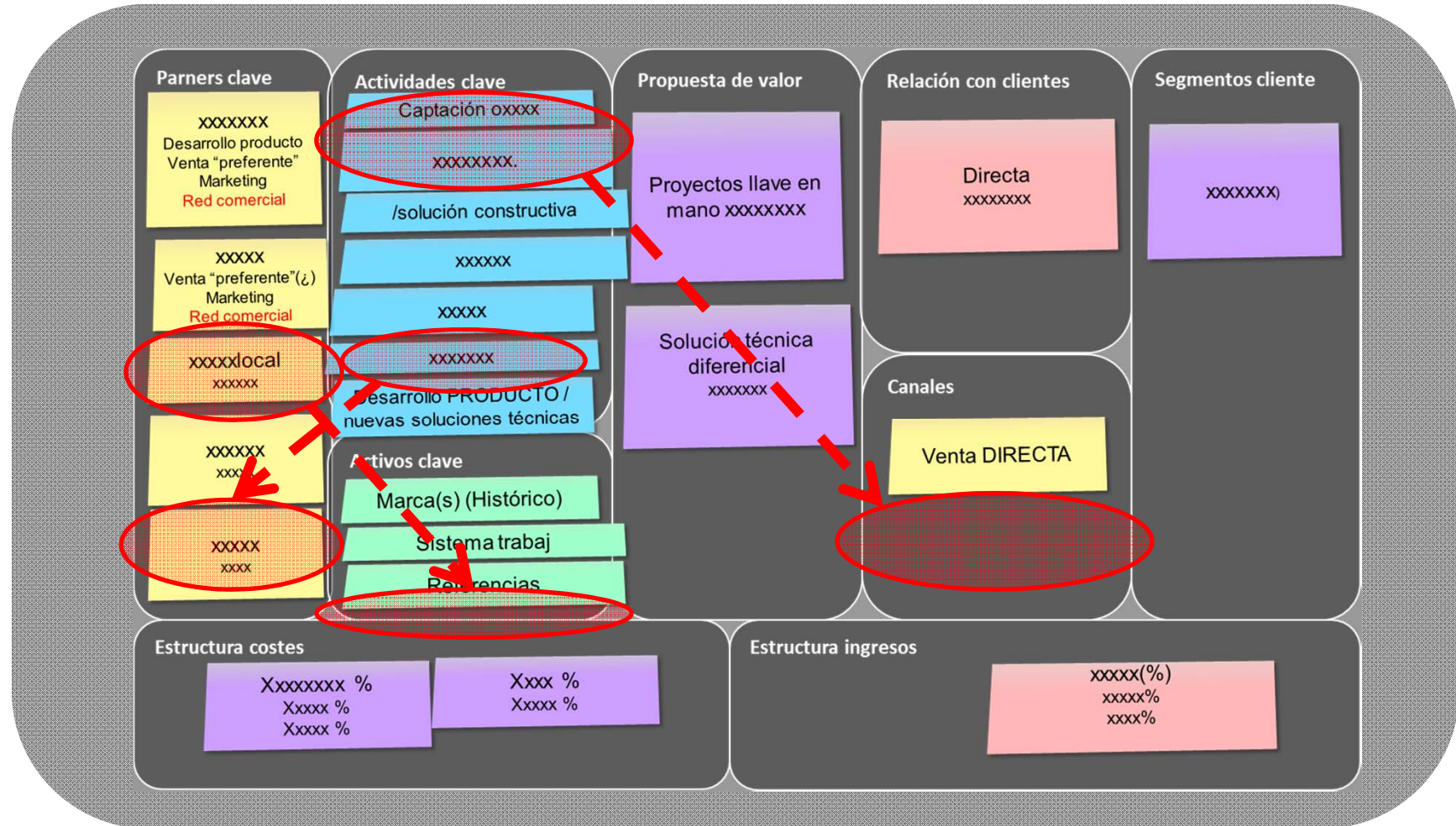


...pero una visión de futuro (situación deseada) clara...

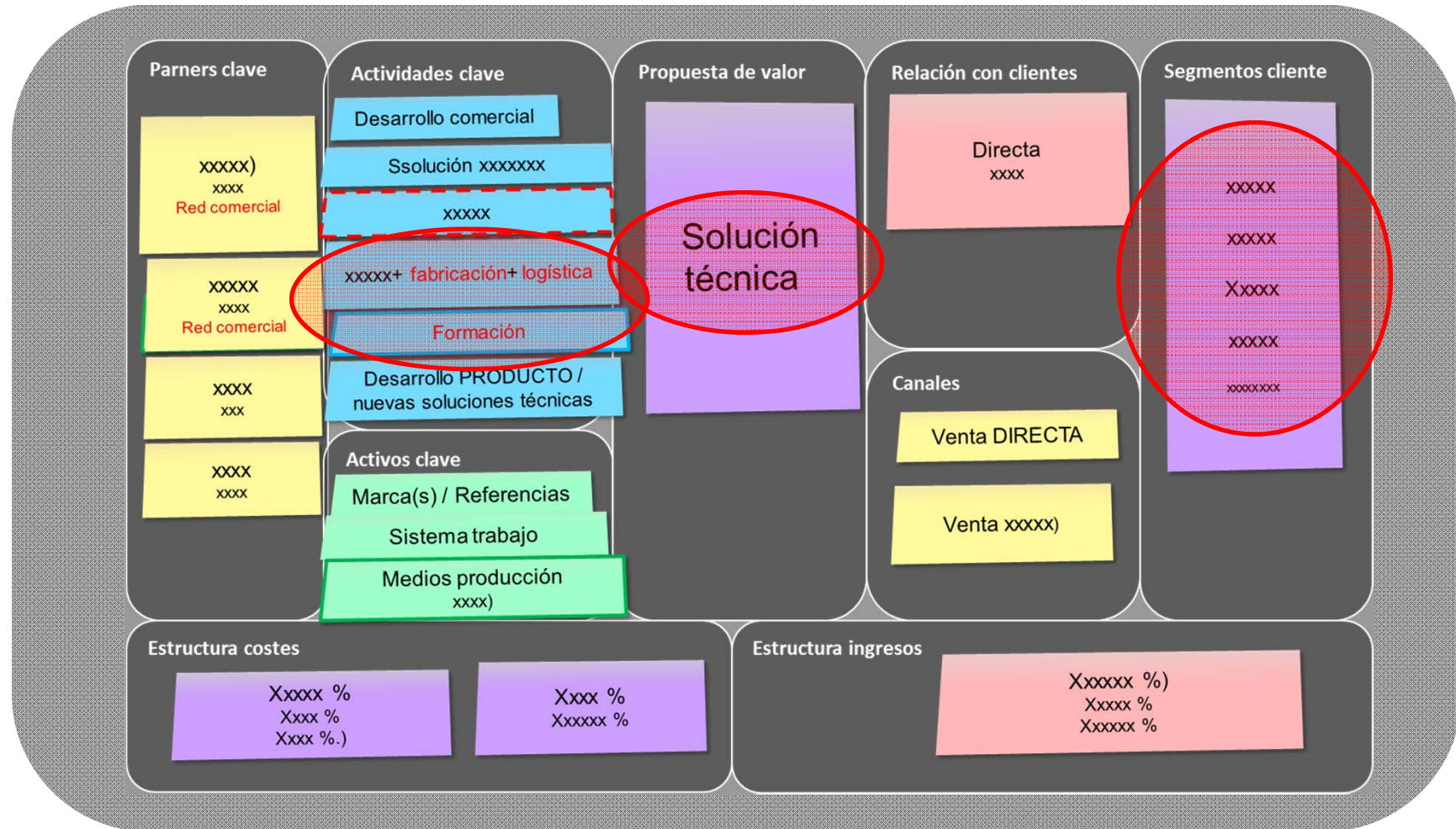
Venta de producto (VS servicio)

Entorno internacional
(Alemania, Italia, Francia...)

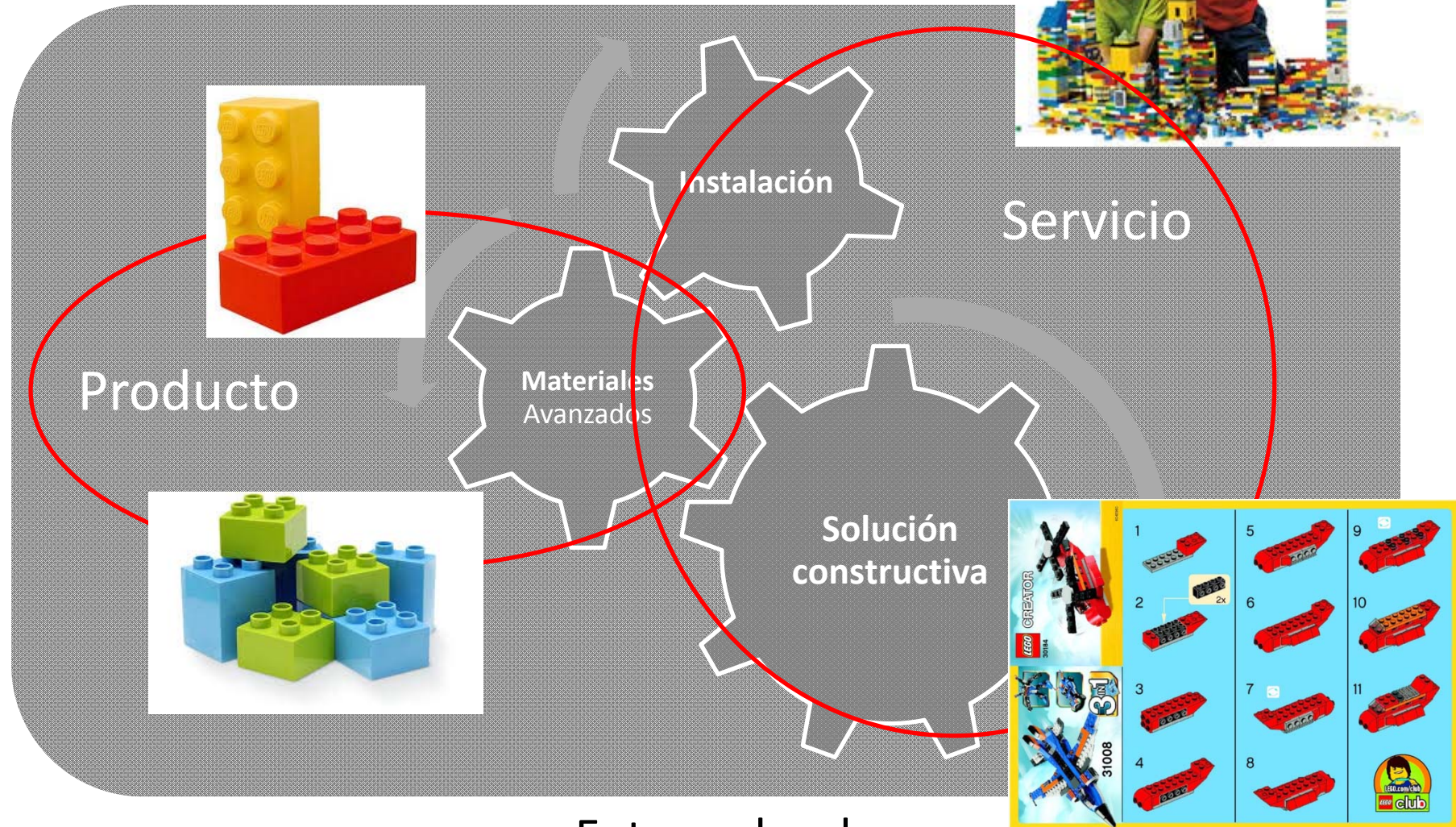
...un modelo de negocio (intermedio) que permite el crecimiento geográfico...



...y una alternativa disruptiva altamente escalable...



Que cambia la propuesta de valor de un modelo de servicio.



Entorno local

Hasten Ventures

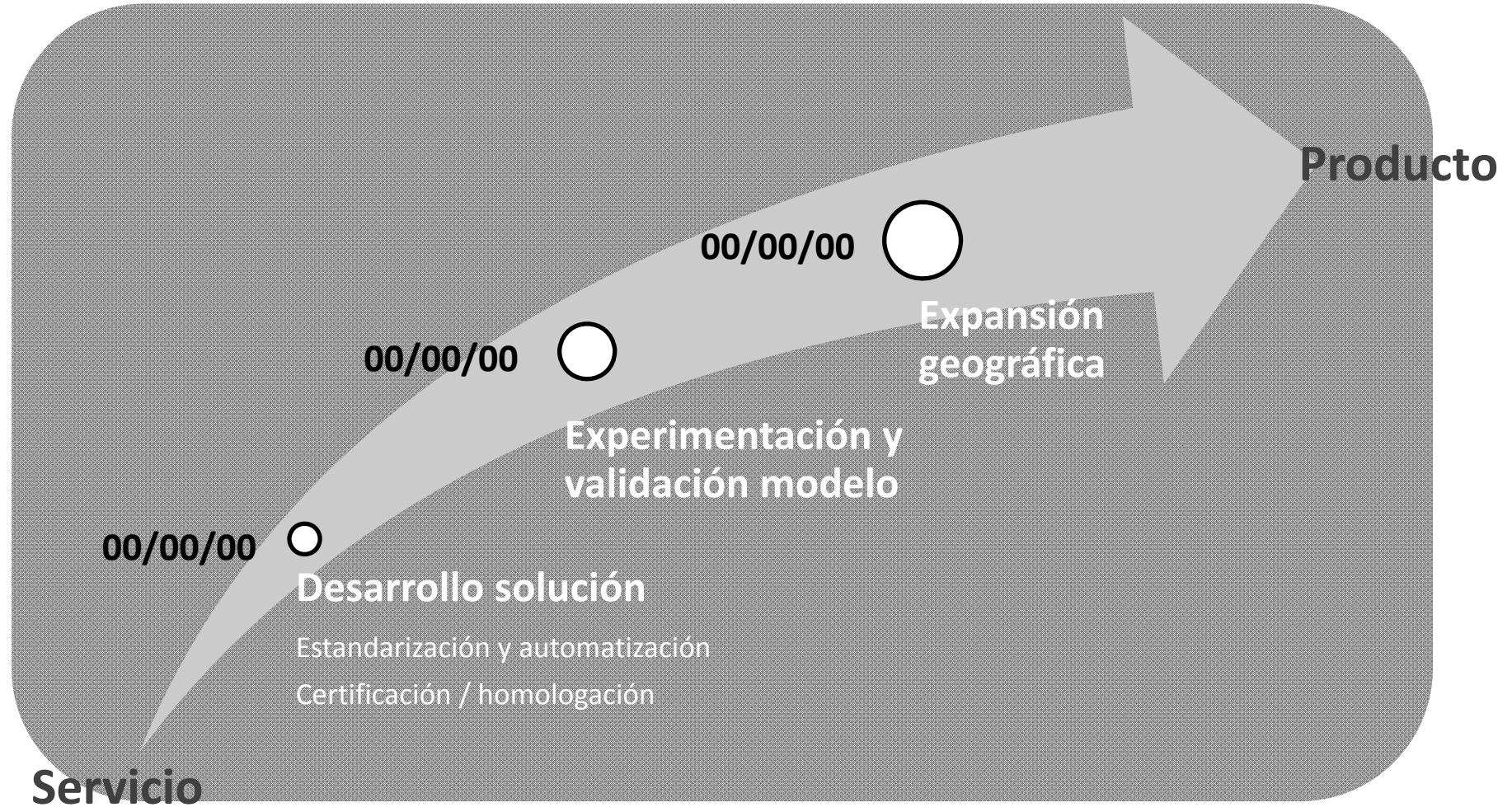
...a un modelo de producto con alta escalabilidad...



Entorno internacional

Hasten Ventures

...y se materializa en un plan de desarrollo...



...recomendaciones...

- Los **objetivos** y expectativas del proceso de coaching deben estar **claros** desde el primer momento.
- Es necesario un **equipo directivo receptivo**.
- Es clave crear una relación de **confianza**.
- El **perfil del coach** debe combinar experiencia profesional + afinidad sectorial + coaching/mentoring + orientación a mercado.
- Tan importante es la **orientación/acción en mercado** como el **equipar el proyecto (personas)** para poder dar respuesta a procesos de alto crecimiento.

Gracias

unai.zorriqueta@hasten.es

www.hasten.es