

Programa piloto Commercialise Instrumento Pyme / H2020

**Ejemplo práctico desarrollo proyecto
coaching / mentoring**

Contexto

Coaching and
mentoring of SMEs for
research
commer**cialis**ation and
explotation

Contexto (2)

- Proyecto piloto, sobre el cual se obtienen recomendaciones para el despliegue del Instrumento Pyme.
- Empresas seleccionadas parten de proyectos de I+D FP7 ya ejecutados con vistas a su explotación comercial
- Periodo temporal limitado

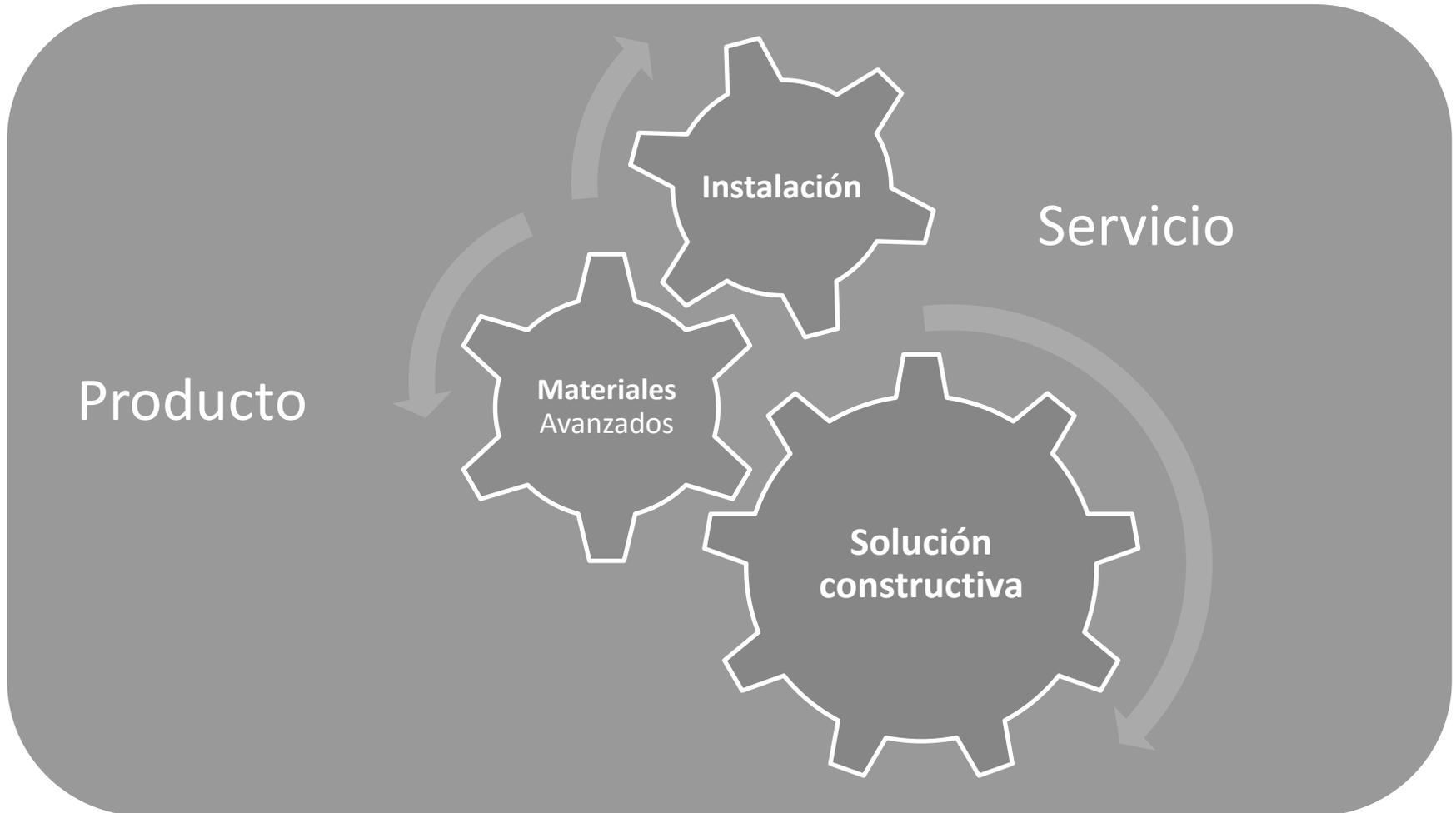


- Despliegue operativo
- Proyectos I+D orientados a mercado en estadios iniciales
- Fase 1 – 6 meses
- Fase 2 – 2 años

Piloto

- Pyme.
- 20 años experiencia.
- Empresa familiar 2ª generación.
- Sector: Construcción e infraestructuras
- Entorno actuación regional
- Desarrollo de solución constructiva

Propuesta de valor



Etapas piloto

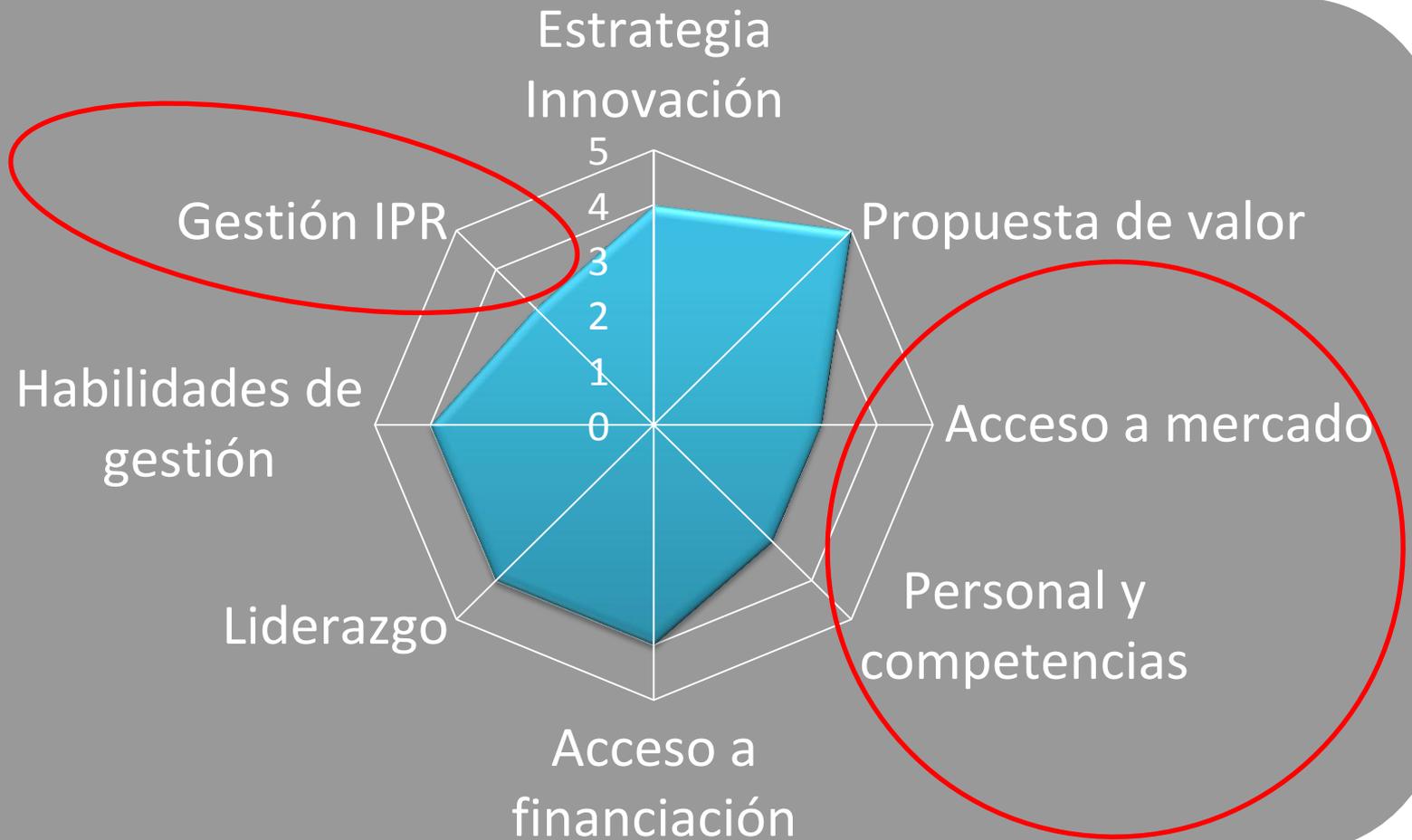
Fase 1

- Entender la situación de la empresa (debilidades y fortalezas) de una serie de variables relacionadas con el crecimiento y la comercialización de resultados de I+D – Herramienta **Gap Analysis**
- Definición del escenario de éxito futuro de la empresa, a través del **Business Model Canvas**.
- Diseñar un plan de trabajo para llegar de la situación actual a la situación deseada (**Business Plan**) y el compromiso de la organización para ello.
- Implementar y seguir el plan de negocio

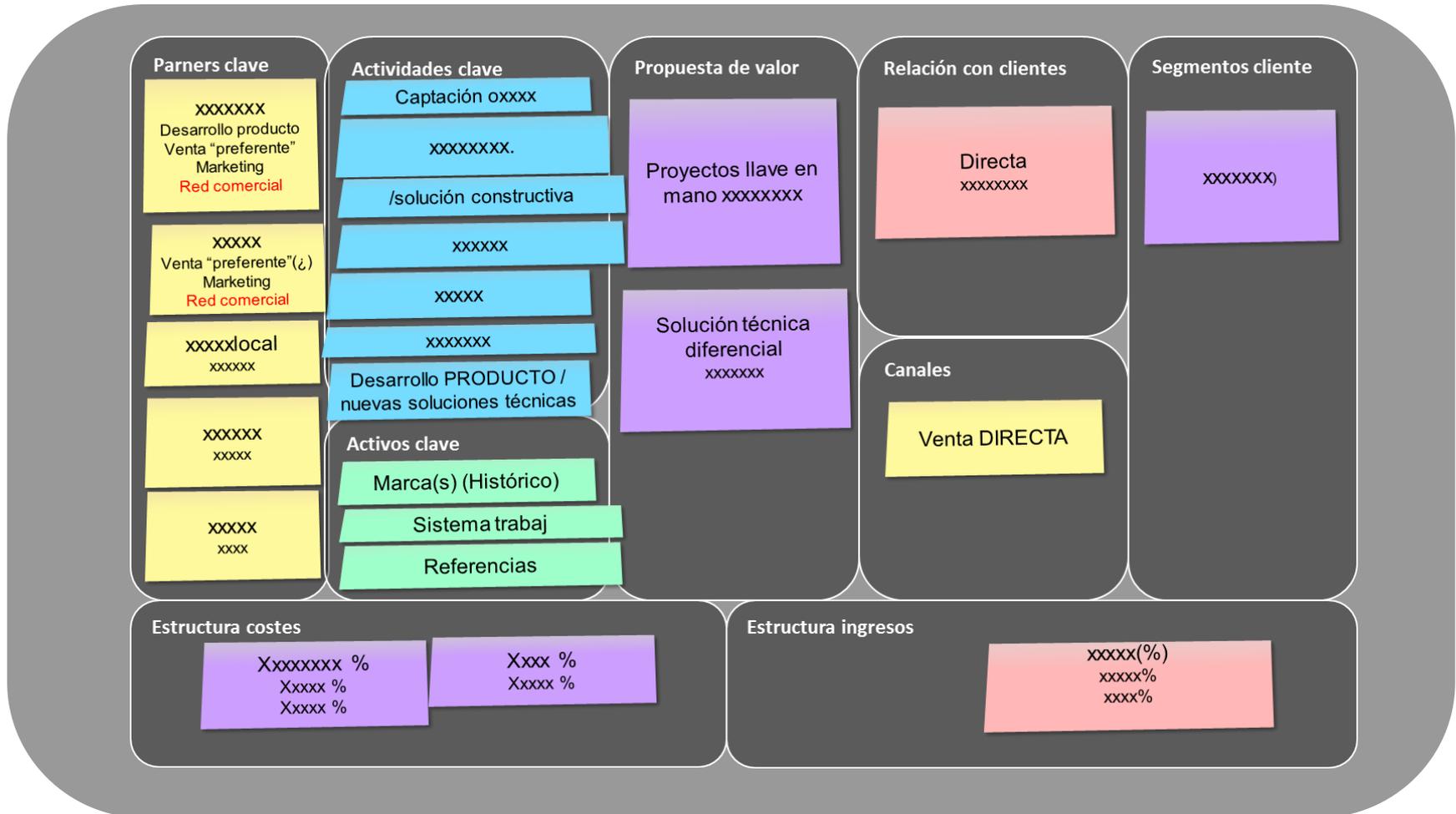
Fase 2

- Trabajo sobre aspectos específicos detallados en el análisis/plan.

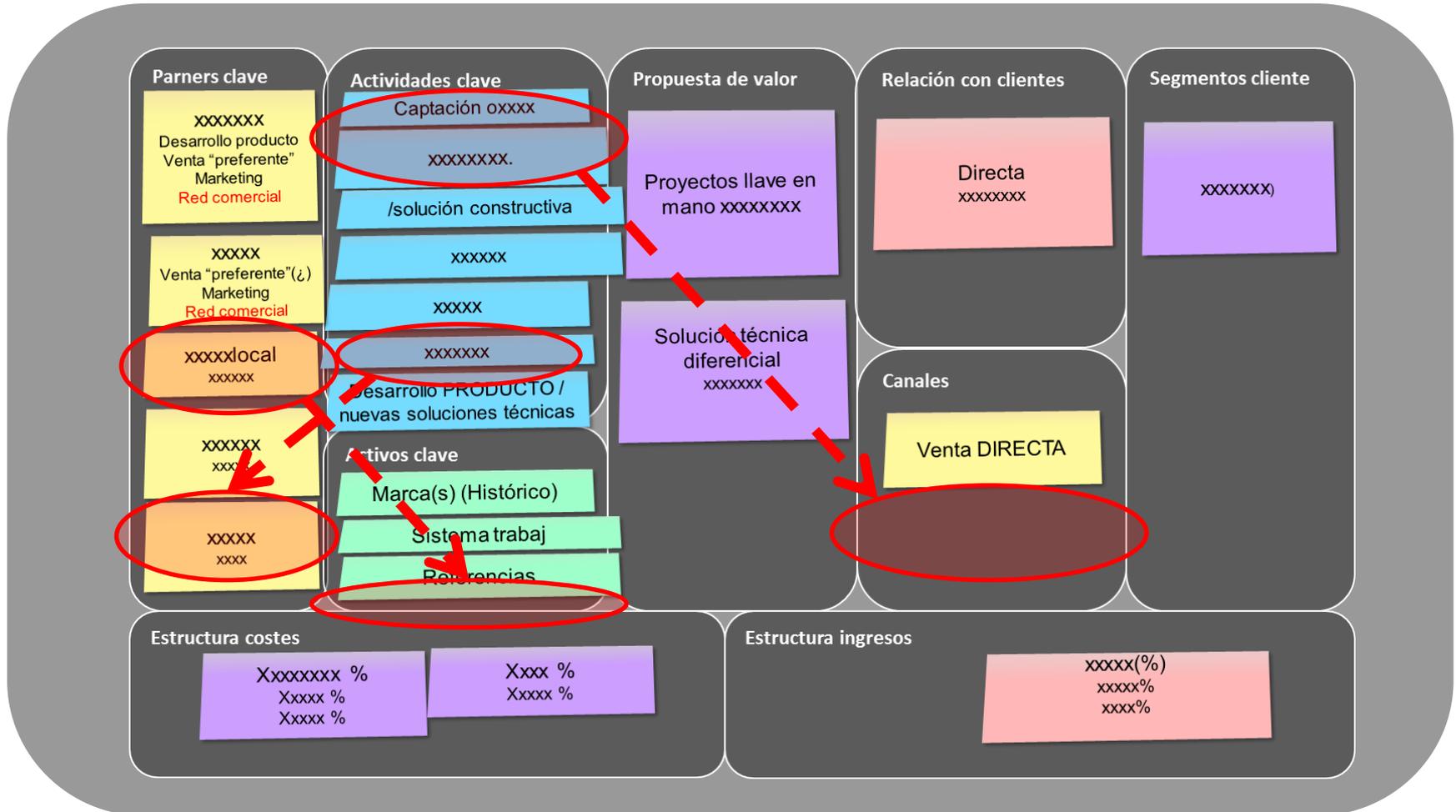
Situación de partida



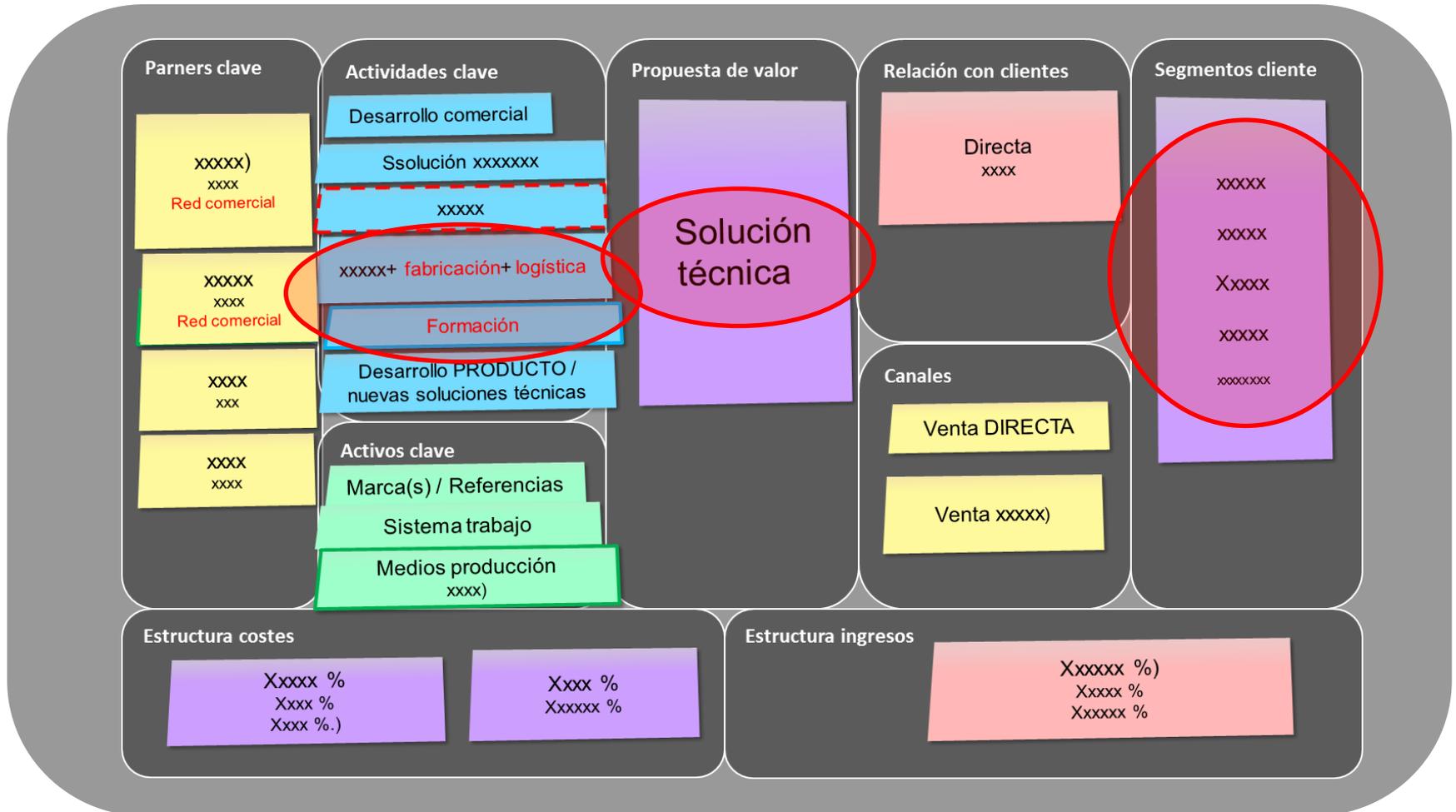
Modelo de negocio



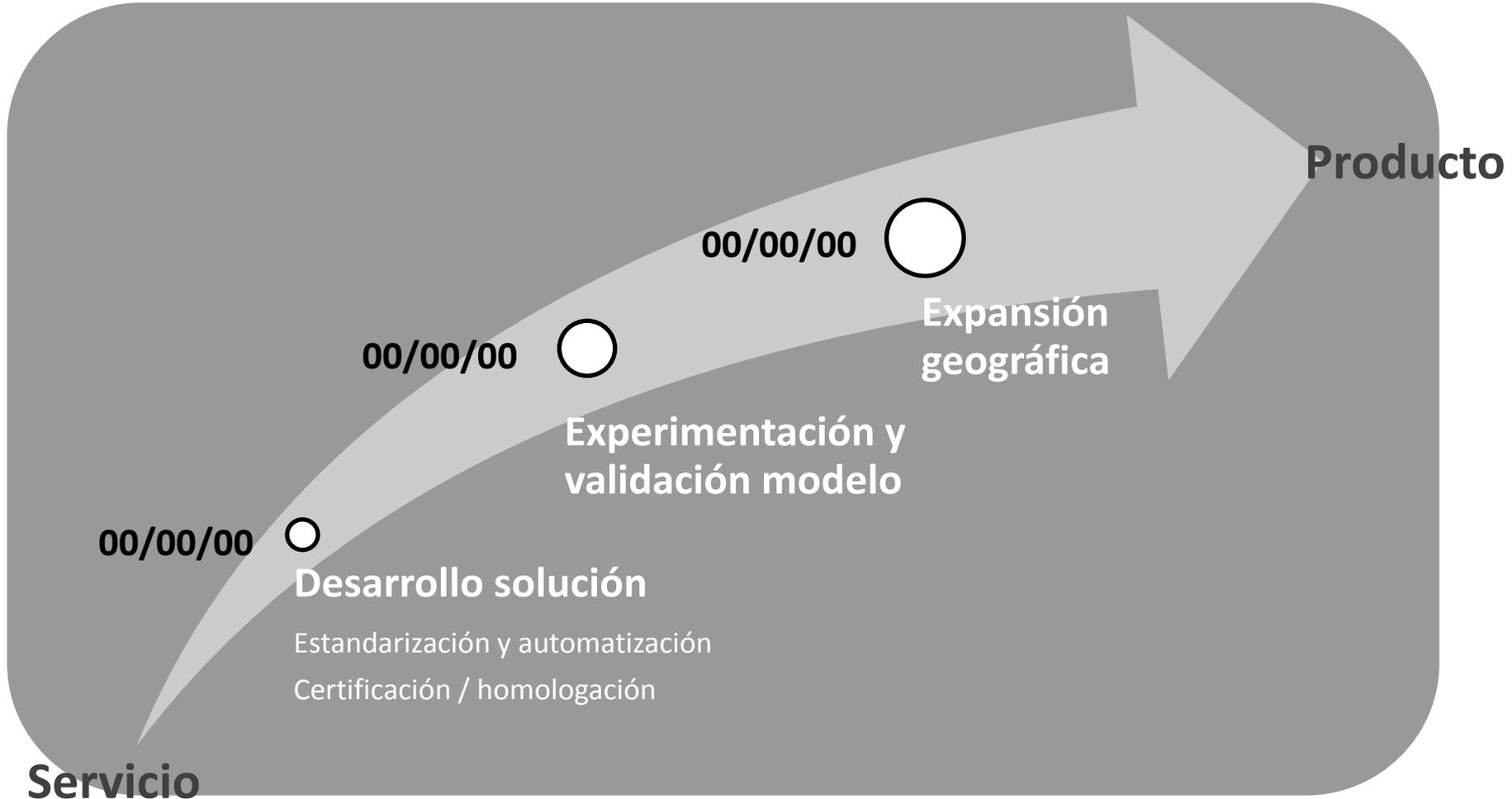
Modelo de negocio (2)



Modelo alternativo



Plan de desarrollo

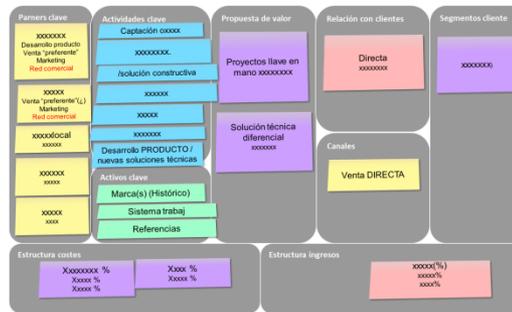


Resultado

Negocio rentable

Entorno local

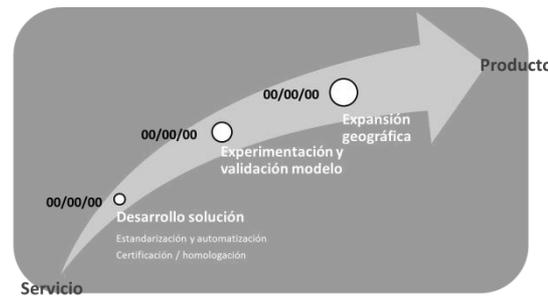
Propuesta diferenciadora basada en servicio (+ producto)



Alta escalabilidad

Entorno Europeo

Producto



Desarrollo orgánico

→ Alta escalabilidad

Contribución

- Acompañamiento y apoyo en la reflexión (CEO – Equipo).
- Materializar visión (testeo) y *roadmap*
- Entregables de valor
 - Red de contactos
 - Mejores prácticas
- Visión exógena / Seniority / Implicación
- Orientación a mercado
- Seguimiento (¿?) / Foco

Propuesta

Coaching
Mentoring
(Consulting)

- Acompañamiento y apoyo en la reflexión (CEO – Equipo).
- Materializar (testeo) visión y roadmap
- Entregables de valor
 - Red de contactos
 - Mejores prácticas
- Visión exógena / Senior / Implicación
- Orientación a mercado
- Seguimiento (¿?) / Foco

Confianza
Seguridad

Incremento tasa éxito
del proyecto
Velocidad desarrollo

Propuesta (2)

- Propuesta mixta (Coaching/Mentoring y consultoría, en menor medida), en función de las características de la empresa y proyecto.
- Generación de un entorno de confianza y seguridad para poder entregar valor, (afinidad con el COACH + experiencia profesional alineada con proyecto/empresa).
- Orientación a mercado, foco y seguimiento a lo largo del desarrollo del mismo, para garantizar el éxito comercial e incrementar la velocidad de desarrollo.

Recomendaciones

- Objetivos y expectativas del COACHING claros desde el primer momento.
- Necesidad de un equipo directivo receptivo.
- Necesidad de crear una relación de confianza.
- Perfil coach combinación de experiencia profesional + 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