



V1.3 ES

Business Innovation Coaching

José A. Martínez



Disclaimer



- Todos los comentarios de esta presentación son opiniones personales y no mensajes oficiales de EASME
- Están basadas en mi experiencia en 8 procesos de coaching H2020 + 4 del Instrumento PyME del MINECO, con empresas de distinto tamaño, momento vital y sector:
 - Biofertilizantes
 - Nanotecnología
 - Aeronáutica
 - eHealth
 - Energías renovables
 - IT
 - SaaS para entornos industriales
 - Entornos de socialización y salud
- Con grandes ideas pero ciertas dificultades en su estrategia para comercializar su innovación o tener un modelo de negocio sólido e invertible



Perception.



Reality.

WALT DISNEY PICTURES
Presents
THE SANTA CLAUSE

- La UE actúa como un inversor
- En Fase 1, tenemos que demostrar que nuestra idea, además de buena, es
 - i. Viable
 - ii. Invertible
- En Fase 2, el inversor quiere asegurarse del retorno con el mejor asesor

La “Champions League” de las PyMEs europeas



- Recursos de “Champions”
- Buscar ratios y objetivos comparables entre negocios muy diferentes
- Coaching = Pasar un primer filtro en el proceso de convencer a la UE como inversor



Un Asesor, ¿para qué?



- “Nadie sabe más que nosotros en esta materia...”
- “El control de la empresa está muy concentrado y no vamos a cambiar de opinión...”



A photograph of a high-altitude mountain landscape. In the background, several jagged mountain peaks are covered in thick white snow and glaciers, set against a clear, vibrant blue sky. The middle ground shows dark, rocky ridges and valleys. In the foreground, a brown, grassy hillside slopes down from the left. The overall scene conveys a sense of grandeur and aspiration.

SUEÑO

OBJETIVO

La clave del éxito

PLAN

BIEN DEFINIDO



Un Asesor, ¿para qué? (2)



- Un consejero externo que me ayuda a razonar porque merece la pena invertir en mi empresa
- Va chequear los cimientos del negocio y su impacto en el resto de la empresa
- Puede detectar tensiones entre socios y ayudar a gestionarlas para facilitar la toma de decisiones y el crecimiento

Coaching under the SME Instrument



The SME Instrument is impact oriented. It is focused on finding the best SMEs and not only giving them a grant but also business innovation coaching. Beneficiaries can receive up to 15 days of coaching (3 days at phase 1 and 12 days at phase 2).

- **Coaches will help the beneficiaries to progress over the life cycle of their innovation**, from idea to proof of concept, to first pilot application and finally upscaling and expansion. They will empower the SME to cope with challenges such as developing their strategy and organisation, identifying their market and improving ability to attract finance.

Coaching services:

The coaching approach under the SME Instrument is built on a philosophy of "**sense and solve**" - understanding the context of the company and empowering the management for handling similar challenges in the future on their own.

Based on this philosophy **3 distinct coaching services** are available:

1. **Business development:** focused on the identification, analysis and evaluation of potential **business opportunities**, the definition of business **segments** and the development of an effective **marketing** mix;
2. **Organisation:** aimed at mobilizing the resources of the SME to ensure the efficiency and performance of the company's **organisation**;
3. **Cooperation:** to support SMEs in planning and implementing innovation **partnerships** and project consortia.

¿A que Asesor elijo?



- ¿Experto en mi sector?
 - ¿Experto en una geografía/s?
 - ¿Experto en una función?
-
- *Sugerencias del KAM del EEN*
 - *Experiencia en H2020*



¿Cómo dedico el tiempo?



El Coaching Plan

- Tiempos
- Objetivos
- Directrices



2 gorros

- Desde el negocio
- Como inversor de la UE



Moverte fuera del surco





- Acostumbrados a determinadas maneras de trabajar
- Drivers y Stoppers de la comercialización
- “Freedom to Operate”

Olvídate de las leyendas...



Lo mejor es centrarse en...



- Demostrar que se puede devolver la inversión durante Fase 3 (*ROI & FTEs & Social Return*)
- Tener un plan sólido para ejecutar la Fase 2
- Tener una estrategia definida de como se comercializará en la Fase 3
- Haberle pasado un buen asesoramiento
- Contarlo bien

Algunas referencias



*“... nos ayudó a **mirar al proyecto desde un punto de vista tremendamente objetivo y centrado en el negocio**. El fue capaz de darnos consejos muy válidos en aspectos como Estrategia de Ventas, Promoción de la Innovación y Modelos de Negocio. La experiencia fue tremendamente fructífera para nosotros”.*

Ruben Mohedano
CEO de Light Prescription Innovators Europe

*“... ha sabido escuchar para luego ayudarnos es dos aspectos principales: identificar oportunidades y mejoras de nuestro negocio, y definir el plan de acción hacia el mercado. Después de trabajar con él durante estos meses **somos mejor empresa**, con unos productos más definidos y además, también es importante, nos hemos divertido en el proceso.”*

José Luis Marina
CEO de Taniwa



- Contar con el apoyo de un Business Innovation Coach del programa H2020 debería:
 - *Mejorar tu negocio*
 - *Mejorar tus posibilidades de acceder a inversión (Fase 2 o 3)*
- No cuesta dinero, cuesta tiempo.
- Una buena selección es fundamental.

José A. Martínez

jamartinez@innovationexpert.eu

 <https://es.linkedin.com/in/josemartinezzrubio>

 @JAM_tells

