

AddVANTE[★]



jumptomarket

Reducir tiempo. Acelerar el proceso de innovación. Obtener resultados.

¿Estás listo para dar el salto al mercado?

#jumptomarket



jumptomarket

Acelerar el proceso de innovación I+D.
Reducir el time-to-market.

Jumptomarket es nuestra metodología para crecer, acelerar el resultado de la innovación y el desarrollo de tu negocio y facilitar el acceso al mercado.

A través de un conjunto de soluciones, te ayudaremos a que el proceso de lanzamiento y entrada al mercado sea mucho más ágil, eficiente, seguro y con mayores posibilidades de éxito.

En AddVANTE conocemos muy de cerca la realidad de las **startup's** y **pymes** que quieren transformar a **emprendedores** en empresarios, su proyecto o idea innovadora en empresa y saltar al mercado para empezar a vender.

Nuestra **experiencia de cliente** nos indica que, en repetidas ocasiones, las startup's y los emprendedores consumen toda su energía, tiempo e ilusión tratando de resolver "problemas" en lugar de invertir sus habilidades, conocimiento y creatividad en aquello que realmente aporta valor a su proyecto.





+ Visión 360

Porque pensamos que las soluciones siempre pueden estar tanto dentro como fuera de un proyecto, en AddVANTE te orientaremos utilizando un **enfoque interdisciplinar** y una visión global 360.

+ La idea es capital

Somos expertos con más de 20 años de experiencia en **atraer inversión financiera y estratégica** y captar vías de financiación alternativas.

+ Pensamos en global

Te ayudamos a dotar tu proyecto de **alcance internacional** para captar la atención de inversores extranjeros que den soporte a tu empresa cuando esté preparada para saltar al mercado internacional.



+ El equipo antes que la idea

Pensamos que **encontrar y contratar a las personas** que se adecuen mejor a la cultura y objetivos de tu empresa es una gran palanca para el futuro de tu negocio.

+ Transversalidad sectorial

Nuestra dimensión y dilatada experiencia asesorando e impulsando negocios, nos otorga una gran capacidad para **“pivotar” los modelos de negocio** en diversos sectores, industrias y segmentos del mercado.

+ Somos corresponsables

Nuestro **equipo multidisciplinar te apoyará**, siempre bajo la premisa de la corresponsabilidad, trabajando a tu lado en todos los ámbitos que supongan aceleración y crecimiento.

jumptomarket

#jumptomarket ¿Has dedicado más tiempo a planificar y organizar que a “hacer”?



GLDU	299648	80	KGS
	22G1	67.200	LBS
		2.230	KGS
		4.920	LBS
		28.250	KGS
		62.280	LBS
		33.2	CU.M
		1.170	U.FT

PROBLEMAS POTENCIALES

CUESTIONES A LAS QUE SE ENFRENTAN LA MAYORÍA DE STARTUP'S

Estrategia

- ¿Cómo puedo transformar mi proyecto o idea innovadora en una empresa rentable, sostenible e inteligente?
- ¿Tengo una estrategia definida con objetivos, hitos, mercados y equipo que me permita evaluar la potencialidad de mi proyecto?
- ¿Cómo construir y hacer “pivotar” un modelo de negocio?

Innovación I+D

- ¿Cómo puedo transformar mi proyecto en una organización innovadora? ¿Hacia dónde debo focalizar la innovación?
- ¿Quién me puede ayudar a hacer una evaluación I+D, análisis de tendencias y rastreo del mercado?
- ¿Cómo ser más eficiente en el acceso a los mercados?

Financiación

- ¿De qué vías dispongo para atraer y captar inversores? ¿Cuánto debo invertir en I+D y márketing?
- ¿Cómo conseguir que mi proyecto sea convincente para los inversores?

Mercado y clientes

- ¿En qué canales y segmentos de mercado puedo vender mis productos o servicios?
- ¿Necesito desarrollar una marca? ¿Accedo al mercado sólo o utilizo partners ya introducidos?
- ¿Debo pensar en mercados internacionales? ¿Cuáles y por qué?

Tecnología

- ¿Dispongo de soluciones tecnológicas que aportan valor a algún “nicho” del mercado?
- ¿Utilizo la tecnología que está disponible para complementar mi producto o servicio?
- ¿El diseño y arquitectura de mi tecnología es flexible para las diferentes plataformas?

Personas y talento

- ¿Cómo encontrar las personas que conecten con mi cultura y objetivos? ¿Qué competencias debo incorporar?
- ¿Cómo liderar un equipo de alto rendimiento focalizado a resultados?

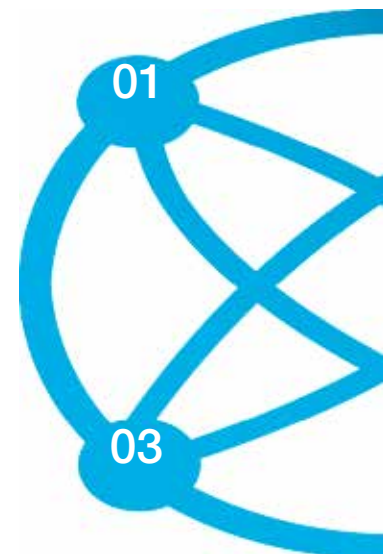
Aspectos legales

- ¿Qué vehículos o estructuras jurídicas se adaptan mejor a mi startup?
- ¿Qué soporte legal necesito para tener plena garantía y seguridad jurídica?
- ¿Conozco el mundo de las patentes y sus estrategias fiscales asociadas?

jumptomarket

METODOLOGÍA DE TRABAJO

La metodología de trabajo de "Jumptomarket" está pensada para acelerar el proceso de innovación y facilitar el acceso al mercado.



01 Visión Estrategias que funcionan

Acertar en aquella estrategia que mejor conecte nuestra innovación (I+D) con las necesidades del mercado.

- Necesidad de consejero independiente.
- Sector público o sector privado.
- De la visión de producto a la focalización de usuario.
- Canales de venta. Mayoristas o minoristas. On/Off line.
- Plataformas tecnológicas de venta.
- Revisión o redefinición del modelo de negocio.
- Mercados internacionales.

02 Eficiencia "Lean Start Up"

Focalizar a resultados y asegurar que el proceso de salida al mercado, de forma que la estrategia de penetración sea lo más eficiente y rápida posible.

- Estrategia bien definida con un plan de acción orientado a hipótesis resultados.
- Evaluar necesidades y tipología de socios, alianzas o acuerdos estratégicos.
- Análisis de recursos y capacidades necesarias.
- Creación de valor para la búsqueda y entrada de inversores en el proyecto.
- Preparación para negociar las rondas de financiación.
- Acompañamiento y soporte durante el proceso.

A través de "cuatro ejes principales" te ayudaremos a alinear tu estrategia, gestionar de forma más eficiente todo el proceso y flexibilizar tu modelo de negocio para poder "pivotar" ante la demanda de los diversos sectores, industrias y segmentos del mercado.



03 Centrarse en el "core-business" BPO & Inteligencia de negocio

Aportar soluciones y herramientas de "externalización de procesos de negocio" & Inteligencia competitiva, a través de nuestra marca SmartBPO, que permitan centrar el esfuerzo emprendedor en lo esencial.

- Servicios de "outsourcing" de procesos administrativos orientados a mejorar la eficiencia y la competitividad.
- Un conjunto de soluciones de "gestión" que ayudan a simplificar las operaciones y procesos de negocio.
- Herramientas que permiten interactuar con el mercado para mejorar la toma de decisiones estratégicas y operativas del día a día.

04 Seguridad Asesoramiento y soporte legal

Ofrecer el soporte legal necesario para dar garantía y seguridad jurídica a la investigación y facilitar el salto al mercado.

- Propiedad Intelectual, Industrial, Patentes y Marcas.
- Secretaría del Consejo de Administración.
- Soporte en la negociación contractual.
- Riesgos Corporativos.
- Confección y revisión de contratos.
- Ley de Protección de Datos.
- Preparación de Due Diligence para entrada de inversores.

jumptomarket

#jumptomarket ¡Mira el mercado que te envuelve y demanda tecnología!



CASOS

EXPERIENCIA DE CLIENTE

Entendemos profundamente que la **experiencia positiva del cliente** es una ventaja competitiva que conlleva un desarrollo más sostenible y un incremento de las tasas de crecimiento orgánico de los ingresos de la empresa.



CASO 1

Búsqueda de socio estratégico y financiación

PUNTO DE PARTIDA

Una **Startup** creada por 3 emprendedores que ofrece **servicios de geolocalización online** - Location Intelligence & Competitive Intelligence- orientada a la búsqueda de la mejor localización del negocio de una empresa o gran compañía.

ENFOQUE ADVVANTE

- Se planificó una hoja de ruta para crear valor a la Startup para **establecer acuerdos con socios estratégicos** que dieran apoyo a la estrategia comercial de la Startup y facilitaran **encontrar vías de financiación**.
- Fruto de un análisis y prospección del mercado **se encontraron “partners” potenciales** con los que se negoció, se elaboró una propuesta de contrato y se desarrolló un estudio del modelo de negocio conjunto.
- Finalmente, **se cerró un acuerdo estratégico de la Startup con una “empresa nacional líder”** en Bases de datos, búsqueda de empresas y personas on-line y suministro de Información Comercial, Financiera y de Marketing de empresas y personas on-line.

RESULTADOS

- La hoja de ruta de la Startup prevista inicialmente **se aceleró**.
- Este acuerdo ha generado mayor confianza en la Startup para captar **nuevos inversores**.
- El nuevo socio estratégico le permite a la Startup la **internacionalización** y entrada en 7 países.
- La Startup ha **incrementado su facturación** inicial en un 500%

jumptomarket

#jumptomarket Nunca vas a encontrar suficiente seguridad hasta que te lances y saltes al mercado.



jumptomarket

#jumptomarket ¿Debo buscar clientes para mi producto o productos para mi cliente?



jumptomarket

Reducir tiempo. Acelerar el proceso de innovación. Obtener resultados.

#jumptomarket