

Impulsando el valor de las PYMEs tecnológicas

Estrategias para el crecimiento sostenible

Objetivo:

El programa tiene como objetivo proporcionar a los empresarios de PYMEs tecnológicas las herramientas y estrategias necesarias para impulsar el crecimiento sostenible de sus negocios, maximizando el valor de sus empresas **a través de un enfoque centrado en el crecimiento.**

El asistente será capaz de evaluar su situación actual y elaborar un plan de acción detallado para incrementar el valor de su empresa contando con la guía y acompañamiento del equipo de expertos de Baker Tilly especializados en asesoramiento de M&A en el sector tecnológico.

¿Para quién?

Empresarios, directores ejecutivos y directores de Desarrollo de negocio de pymes tecnológicas, especialmente aquellos con ambición de impactar positivamente con un crecimiento sostenido de su empresa.

¿Cómo se beneficiará?

Los participantes de esta jornada formativa aprenderán a:

- Identificar áreas clave de mejora para aumentar el valor de su empresa.
- Desarrollar un plan de acción detallado y priorizado por su impacto - esfuerzo.
- Como instalar sistemas, desarrollar metodología y gestionar equipos para crecer de manera sólida y recurrente.

Obtener una visión clara de cómo analiza el mercado inversor una empresa tecnológica y cuáles son los factores críticos de éxito en un proceso de venta.

¿Cuándo? 26 de abril, 9-17h

¿Dónde? Bilbao



Contenido del programa:

Mercado / Clientes

1, Customer Base Quality

Es fundamental reforzar aquellas variables que mejoran la predictibilidad y garantía futura de los ingresos y muestran fortaleza en las capacidades de crecimiento.

2, Sales & Marketing

Clave para el crecimiento empresarial: fortalecer las operaciones de ventas y marketing para atraer nuevos clientes y crear una corriente constante de prospectos de alta calidad. También es importante desarrollar una marca estratégica sólida para atraer a futuros empleados y posibles compradores.

3, Market Proposition & Differentiation & Competition

Para los compradores, una proposición clara les permitirá entender dónde encajará tu negocio en su cartera, y una IP sólida les brindará la confianza de que podrán escalar el negocio.

Delivery & Operations

4, Talent Management & Leadership

Las empresas basadas en conocimiento tienen su principal activo en las personas que forman su organización. Un buen equipo ayuda al inversor a percibir una mayor capacidad de superar los retos que presente el mercado.

5, Operations

La entrega eficiente de servicios de alta calidad, respaldada por propiedad intelectual (PI) y experiencia, y habilitada por tecnología adecuada, es crucial para maximizar la rentabilidad e impulsar el crecimiento empresarial.

6, IP & Business Model

Este punto es de vital importancia porque en gran medida depende del nivel de "engagement" o de la barrera de salida que tiene el cliente y, por tanto, del grado de incertidumbre sobre las ventas futuras.

Financial metrics & valuation & growth plan

7, Análisis de valoración: ¿Qué variables maximizan el valor de la compañía?

Se incluye finalmente un apartado de conclusiones que recoge los siguientes análisis y recomendaciones para la mejora de valor de la compañía en el corto y medio plazo.

8, Plan de acción detallado y priorizado por su impacto en el valor

El objetivo de esta sesión final es proporcionar un enfoque estratégico y estructurado para priorizar las acciones potenciales de mejora. Esto te ayudará a centrarse primero en las acciones de mayor impacto, menor riesgo y que requieran menos tiempo y energía.

Ponentes:

- Diego Gutiérrez, Socio M&A TMT Baker Tilly
- Cristina Salmón, Senior Manager M&A TMT Baker Tilly
- Adrián Cosío, Coach

Metodología:

Cada sesión de la jornada formativa contará con un breve cuestionario inicial, explicación de conceptos a través de casos prácticos, sesiones interactivas y breve reflexión de conclusiones personalizadas. Se utilizarán herramientas y metodologías probadas para guiar a los participantes a través del proceso de preparación de un plan de acción personalizado.

El programa incluye una sesión individual con uno de nuestros asesores en las semanas siguientes a la sesión.

Inscripción:

500 €, Plazas limitadas

Para más información + inscripción: www.bakertillygda.com/jornada-formacion-bilbao-20240426

