

Corporate Venturing

Innovación y oportunidades de crecimiento

Identifica y construye
oportunidades de negocios emergentes

Tiempo de vida de las empresas

Cada año múltiples empresas de todos los tamaños:



Pierden valor de mercado



Son adquiridas por otras empresas

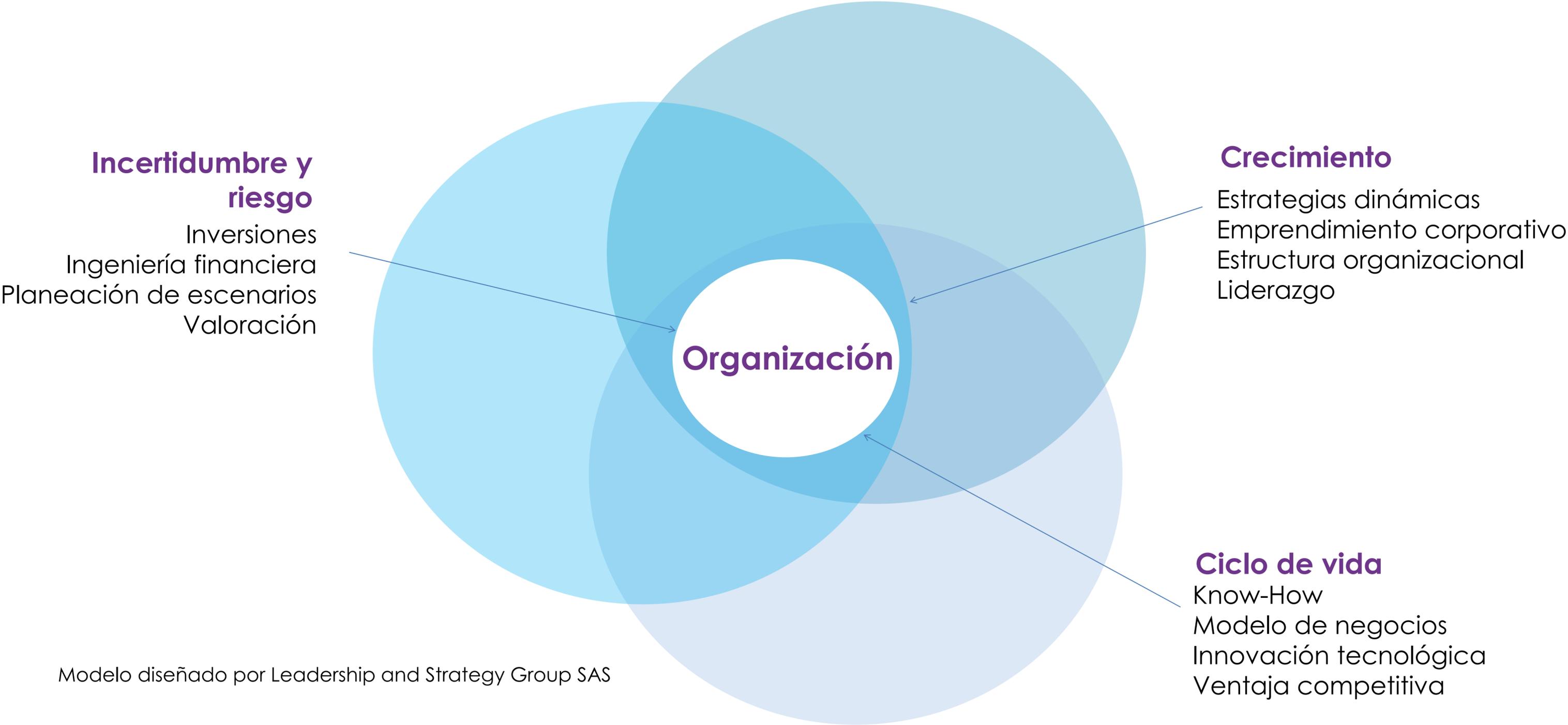


Disminuyen su capacidad de competencia



Simplemente desaparecen

El tiempo de vida de las empresas disminuye cada vez más, afectando a empresas de todos los tamaños, sectores y regiones.



Objetivo del Corporate Venturing

Crecimiento

Estratégico

- Atraer nuevos clientes
- Diferenciación
- LTVC
- Identificar espacios en blanco
- Incrementar barreras de entrada

Financiero

- Retorno de inversión
- Nuevos ingresos
- Mejores márgenes
- Inversiones estratégicas
- Opciones estratégicas



Enfoque de crecimiento



Nuevos Negocios

1. Identificar nuevos segmentos de mercado
2. Desarrollar nuevos modelos de negocio
3. Crear nuevos productos
4. Desarrollo de nuevos ecosistemas y plataformas



Reposicionar Productos/ Servicios Actuales

1. Productos existentes
 - ✓ Nuevos atributos
 - ✓ Nuevas capacidades
 - ✓ Nuevas tecnologías
2. Modelos de negocio actuales
 - ✓ Rediseño para ampliar la base de clientes
 - ✓ Agregar valor

Enfoque de crecimiento

Oportunidad de mercado

- Identificar nuevos segmentos de mercado
 - Crear nuevas soluciones
- Incrementar la fidelidad del cliente
 - Atraer nuevos clientes



Oportunidades de
negocios
emergentes

Capacidad de articular una propuesta de valor ganadora

- Crear un nuevo modelo de negocio
- Incorporar nuevas tecnologías
- Crear plataformas de crecimiento
- Estructurar un ecosistema de negocios

Oportunidad para apalancar recursos y capacidades corporativas

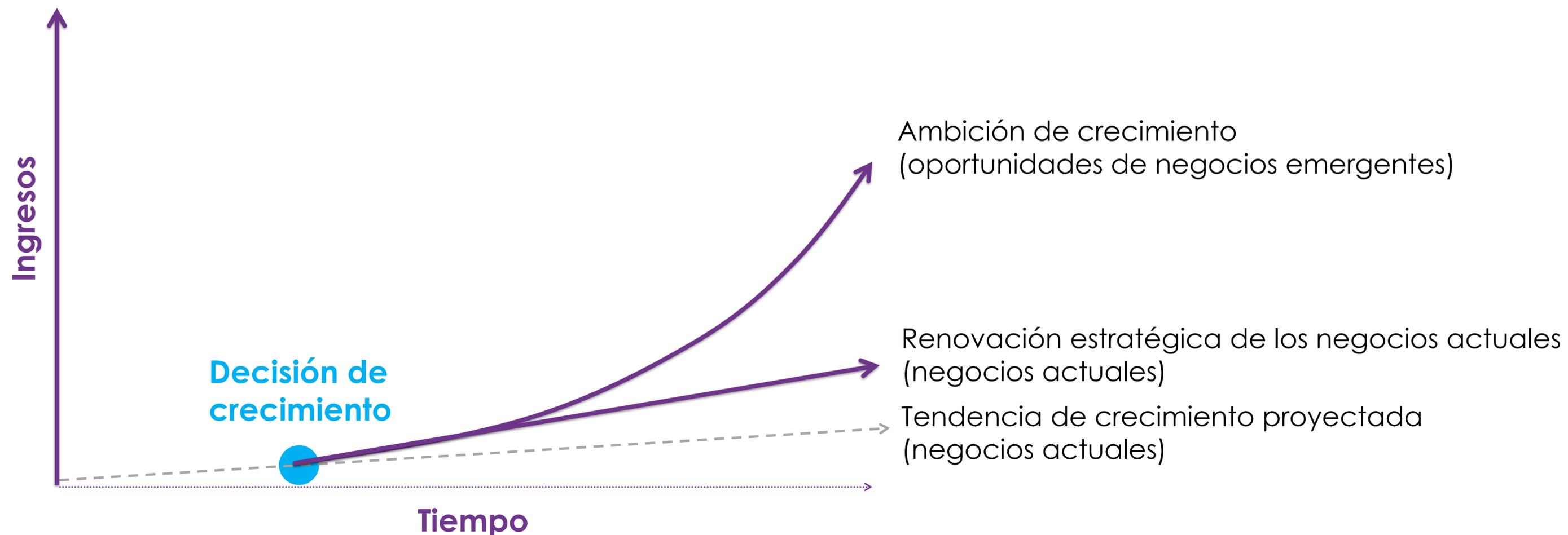
- Posicionamiento de marca
- Capacidad productiva
- Clientes y canales existentes
- Logística, warehousing, etc.

Modelo elaborado por Leadership and Strategy Group SAS



Acelerar el crecimiento

1. Diseñar y estructurar una ruta de crecimiento
2. Desarrollar un portafolio de oportunidades de crecimiento
3. Adoptar tecnologías emergentes (startups)
4. Administrar la incertidumbre y un riesgo balanceado



Portafolio de crecimiento



- **Desarrolle su Portafolio** de Soluciones Basado en Emprendimiento Corporativo

- Obtenga la hoja de ruta para operarlo
- Genere el **sweet spot** apropiado a su organización
- Construya el equipo para ejecutarlo
- Desarrolle las habilidades y elementos culturales dentro de su empresa
- Implemente el sistema de soporte: personas, procesos y herramientas

- **Integre soluciones más disruptivas** a su portafolio de emprendimiento corporativo

- **Estructure oportunidades** que deriven en nuevos negocios, productos y servicios

- **Construya** su nueva fábrica de **CRECIMIENTO!**

¿Por qué trabajar con Alsis?

- Desarrollo de diversos programas para acompañar a clientes en sus necesidades estratégicas y de competitividad.
- Metodología de aceleración corporativa probada con diversas empresas y adaptada con éxito para diversos tipos de tecnologías y necesidades de crecimiento.
- Pioneros en el país trabajando con grandes empresas en relacionamiento con startups a través de programas de innovación abierta, transferencia tecnológica e inversiones. (Corporate Venturing).

- Experiencia en acompañamiento a corporaciones en proyectos de base tecnología y científica.
- Alsis cuenta con ejecutivos expertos en valoración de empresas y tecnologías y una red de mentores expertos en diversas disciplinas.
- Contamos con red de scouters tecnológicos y startups en más de 15 países.



Nuestros resultados

**PORQUE EN ALSIS AYUDAMOS A ENCONTRAR
SOLUCIONES DE CRECIMIENTO A TRAVÉS DE
LA INNOVACIÓN PARA LAS EMPRESAS**

ALGUNOS CASOS:



Nuestro Alcance

- ✓ Identificamos soluciones en diversas partes del mundo.
- ✓ Buscamos soluciones probadas en los mercados listas para escalamiento.
- ✓ Contamos con una amplia red de contactos en diversos ecosistemas en el mundo.
- ✓ Nuestra red de expertos aporta su conocimiento para crear nuevas soluciones para nuestros clientes.



+15
Ecosistemas
en el Mundo*

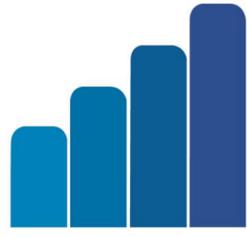
Identificación
de expertos
especialistas

Mentores con
experiencia en
negocios

*Israel, Estados Unidos (Silicon Valley, Boston), Canadá, Europa (Alemania, Italia, Francia, España, Reino Unido, Portugal, Lituania y Finlandia), Latinoamérica (Colombia, Costa Rica, México, Brasil, Uruguay, Argentina, Perú, Panamá), Asia (India) entre otros.





 **alsis**
never stop growing