



IT Consulting 21



# ITelion Consulting 21

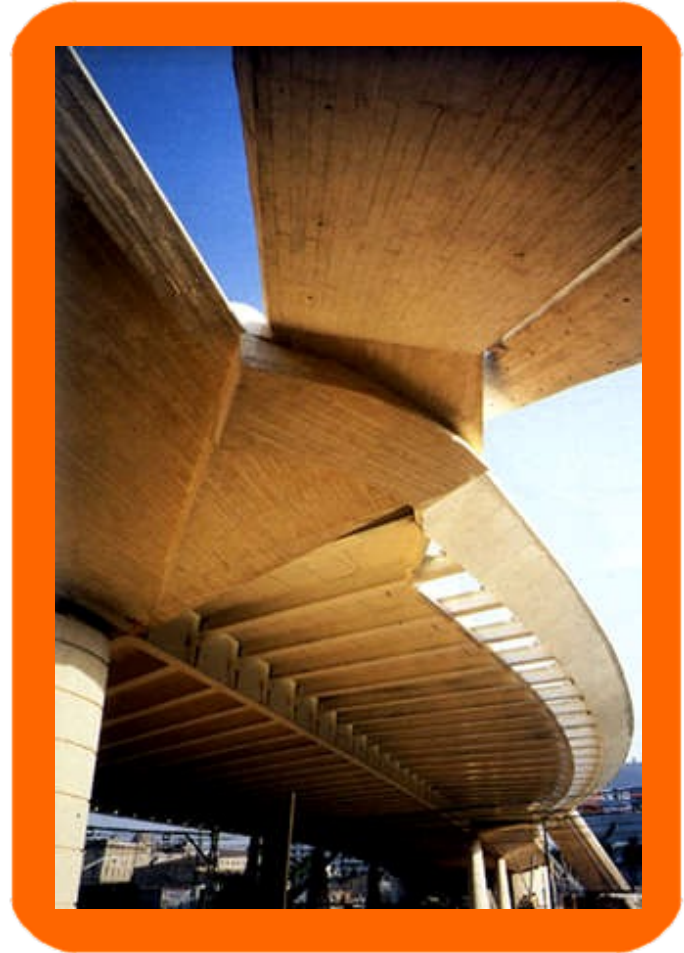
Su Asesor en la Puesta en Marcha de nuevos Negocios



**Presentación de Compañía**

**Innovación, Velocidad y ROI**

- **Misión:**
  - Proporcionar Servicios de Desarrollo de Negocio, Ventas y Marketing a compañías de tecnología que quieren desarrollar o mejorar su mercado en España:
    - **Rápido despliegue del negocio.**
    - **Mejorar resultados.**
    - **Minimizar la inversión inicial**
    - **Basado en nuestro profundo conocimiento del mercado.**



*Tendiendo puentes entre Culturas, Tecnologías y Mercados.*

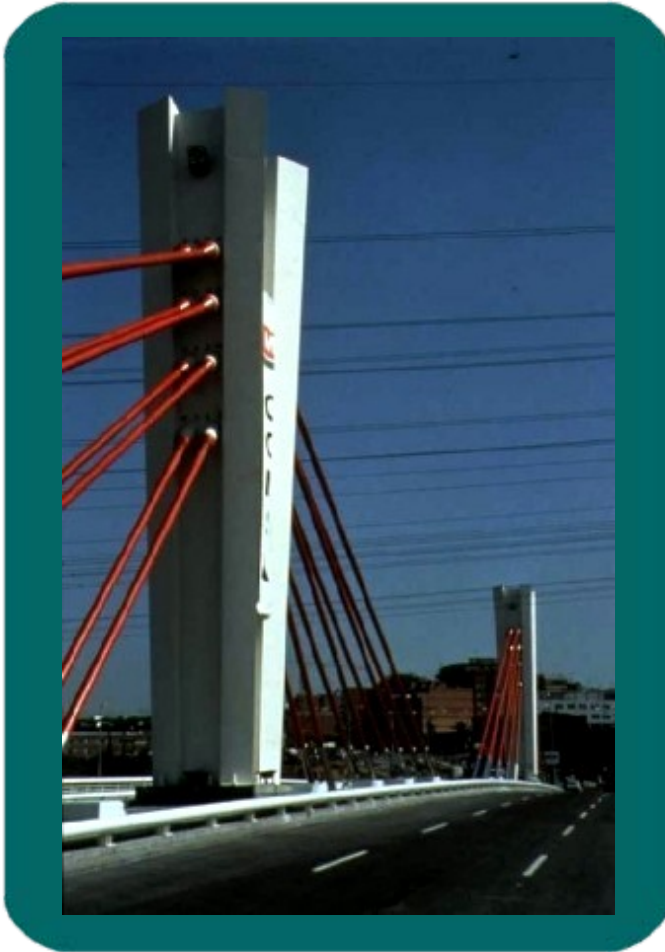
## Ayudamos a nuestros clientes a::

- **Aumentar sus ingresos en nuestra geografía.**
- **Seleccionar la correcta estrategia de arranque.**
- **Entender, evaluar y cualificar nuestro mercado.**
- **Evitar errores en la expansión de su negocio.**
- **Conocer los principales actores y competidores del mercado.**
- **Seleccionar los partners y alianzas más adecuados.**
- **Descubrir oportunidades de venta y cierre de pedidos.**
- **Definir y desplegar planes de negocio, ventas y marketing.**
- **Diseñar y arrancar la operación inicial de la compañía.**



*Participamos del éxito de Nuestros Clientes. Compromiso en Resultados.*

# ITelion Consulting 21

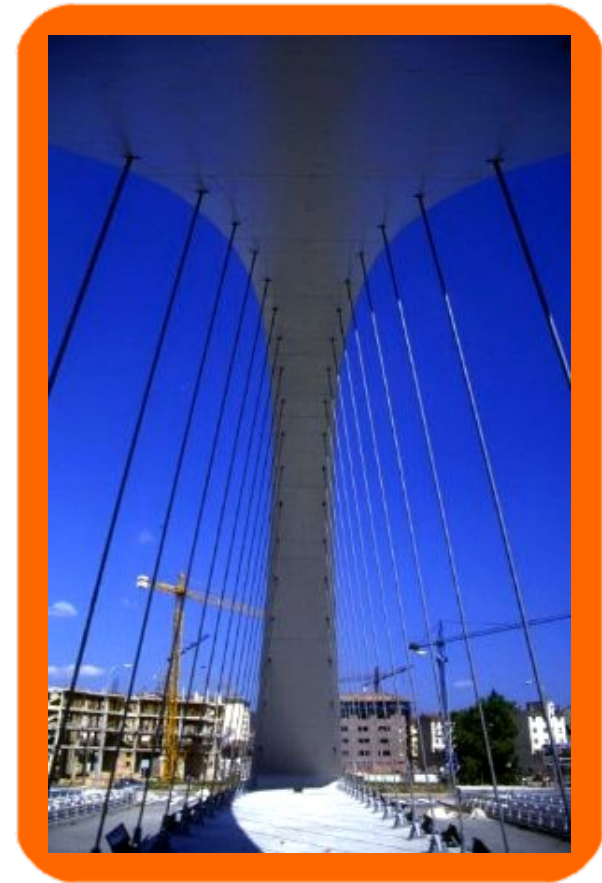


- Fundada por un grupo de profesionales expertos en todas las áreas de las tecnologías de la información (ITC).
- Con la red de contactos más extensa en el mercado español.
- Portafolio de servicios totalmente alineado con la estrategia de los clientes.
- Metodología probada. Orientación al negocio.
- Partners internacionales en todo el mundo.
- Nuestro conocimiento del mercado local, contribuirá al éxito del arranque de su negocio en España, evitando los errores más comunes.

*Tendiendo puentes entre Culturas, Tecnologías y Mercados.*

- **Portafolio de Servicios:**

1. **Investigación de Mercados.**
2. **Estrategia de Arranque.**
3. **Selección de Socios y Colaboradores.**
4. **Identificación de Oportunidades de Negocio.**
5. **Generación de Planes de Negocio.**
6. **Puesta en Marcha de Infraestructuras.**
7. **Asistencia en la Puesta en Marcha.**
8. **Representación de Cliente.**
9. **Directivos Temporales.**
10. **Distribución.**
11. **Entrenamiento.**
12. **Servicios Profesionales.**



*Tendiendo puentes entre Culturas, Tecnologías y Mercados.*



IT Consulting 21

# ITelion Consulting 21

## Miembros de:

*Member of*  
**The TBK  
Network**  
*the way to grow*



*Tendiendo puentes entre Culturas, Tecnologías y Mercados.*

# Errores mas comunes



1. Falta de una clara estrategia de expansión internacional.
2. Desconocimiento de las condiciones del mercado local, posicionamiento incorrecto del producto/tecnología e incorrecta estrategia de alianzas locales.
3. Equipo local incompleto, sin conocimiento del mercado o no comprometido.
4. Pensar que Europa es un mercado homogéneo.
5. Evaluación incorrecta del mercado para la venta del producto.
6. Compromisos no balanceados.
7. Costos ocultos.

**Modelo de Compañía: “Café para todos”.**



- **17 “Regiones Autonómicas”**
- **2 Ciudades Autónomas**
- **5 Lenguas oficiales.**
- **Territorio nacional de 504.782 Km<sup>2</sup>**
- **2.400 Km. de Norte a Sur.**
- **Frontera de la Unión Europea.**
- **Octava economía mundial.**
- **43 Millones de habitantes.**
- **El mercado más dinámico de la Unión Europea.**

*Participamos del éxito de Nuestros Clientes. Compromiso en Resultados.*

# Hoja de ruta para el mercado español.

## El país:

- Octava economía mundial. 43 Mill. habitantes.
- El mercado más dinámico en la UE
- Moderna infraestructura.
- Organización administrativa descentralizada.
- Fuerte inversión institucional.
- Especial espíritu emprendedor.
- Economía orientada a servicios.

## Los riesgos:

- Pérdida de tiempo y oportunidad.
- Velocidad de la competencia.
- Inversiones no productivas.
- Inversión inicial.
- Seleccionar modelo convencional.
- Olvidar componentes locales.

## ITelion Consulting 21:

### La solución.

- Diseño de la mejor estrategia.
- Selección de mercados .
- Acelera el proceso.
- Partners y alianzas adecuados.
- Aumento de ventas.
- Optimización del ROI.

## La oportunidad:

- Nuevo mercado.
- Gran potencial de crecimiento.
- Incorporación masiva a la economía mundial.
- Capacidad de mejora en las ITC.
- Puerta de entrada a Hispano América.

## La cultura:

- Formas de hacer negocio.
- Varias lenguas.
- Proximidad geográfica y soporte.
- Compromiso y seriedad.
- Prescriptores locales y lobbies.
- Mentalidad conservadora.
- Proceso de decisión local.

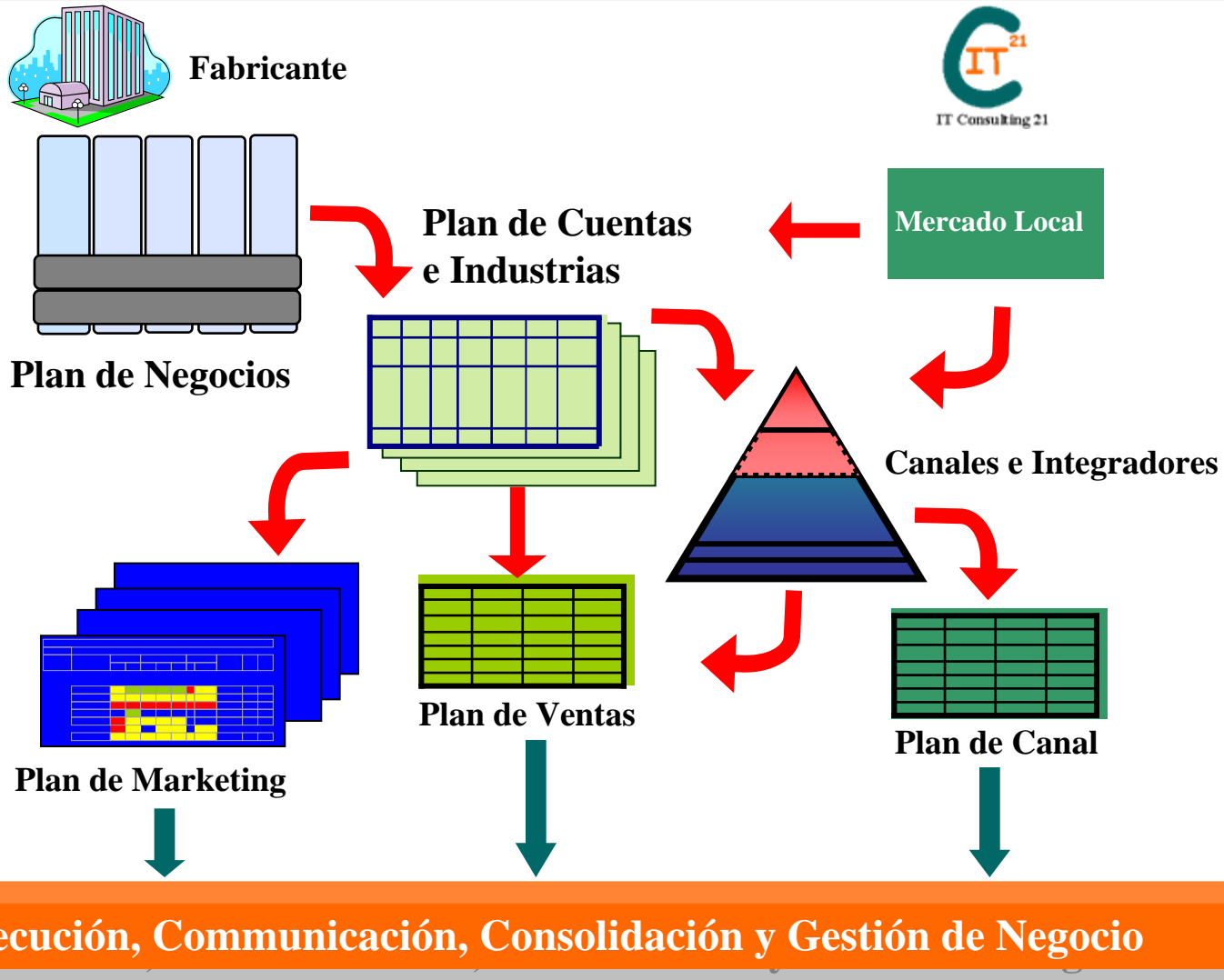
## Los errores:

- Estrategia difusa.
- Asumir compromisos externos.
- Decisiones basadas en experiencias externas.
- Ignorar costos ocultos.
- Visión oportunista.
- Falta de compromiso y soporte.

## Alternativas:

- Presencia directa.
- Representación local.
- Gestión remota.
- Canal de distribución.
- Directivos temporales.
- Fusiones y adquisiciones.

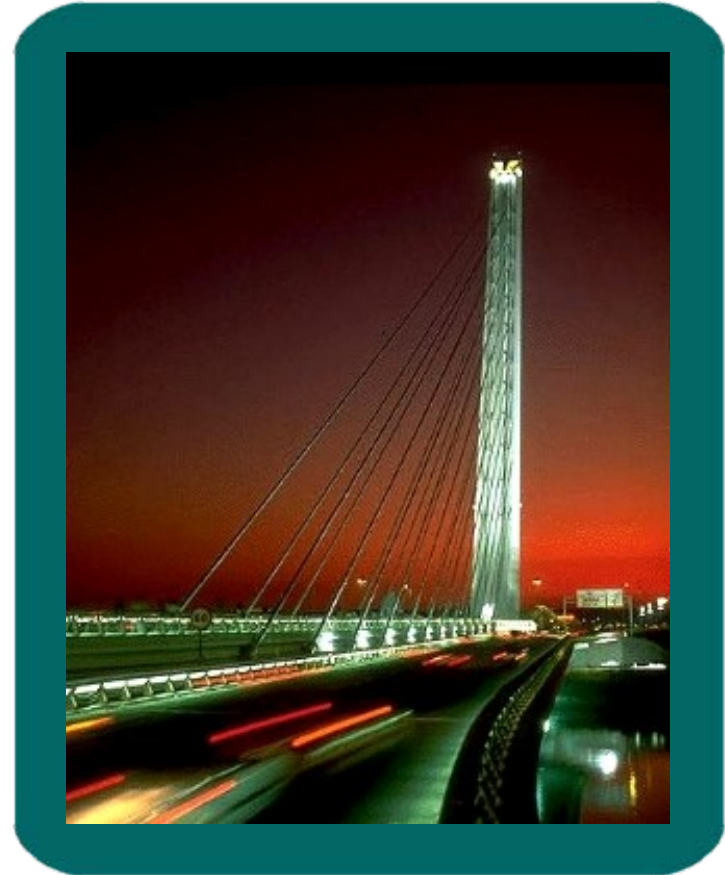
# Proceso de Desarrollo de Negocio



*Participamos del éxito de Nuestros Clientes. Compromiso en Resultados.*

# ¿Por qué ITelion Consulting 21 ?

1. **El único acelerador de negocios para compañías de ITC en España.**
2. **Honorarios basados en resultados.**
3. **Historial de éxito.**
4. **Visión práctica, realista y orientada a resultados de ventas.**
5. **Conocimiento de influenciadores y lobbies.**
6. **Velocidad y agilidad.**

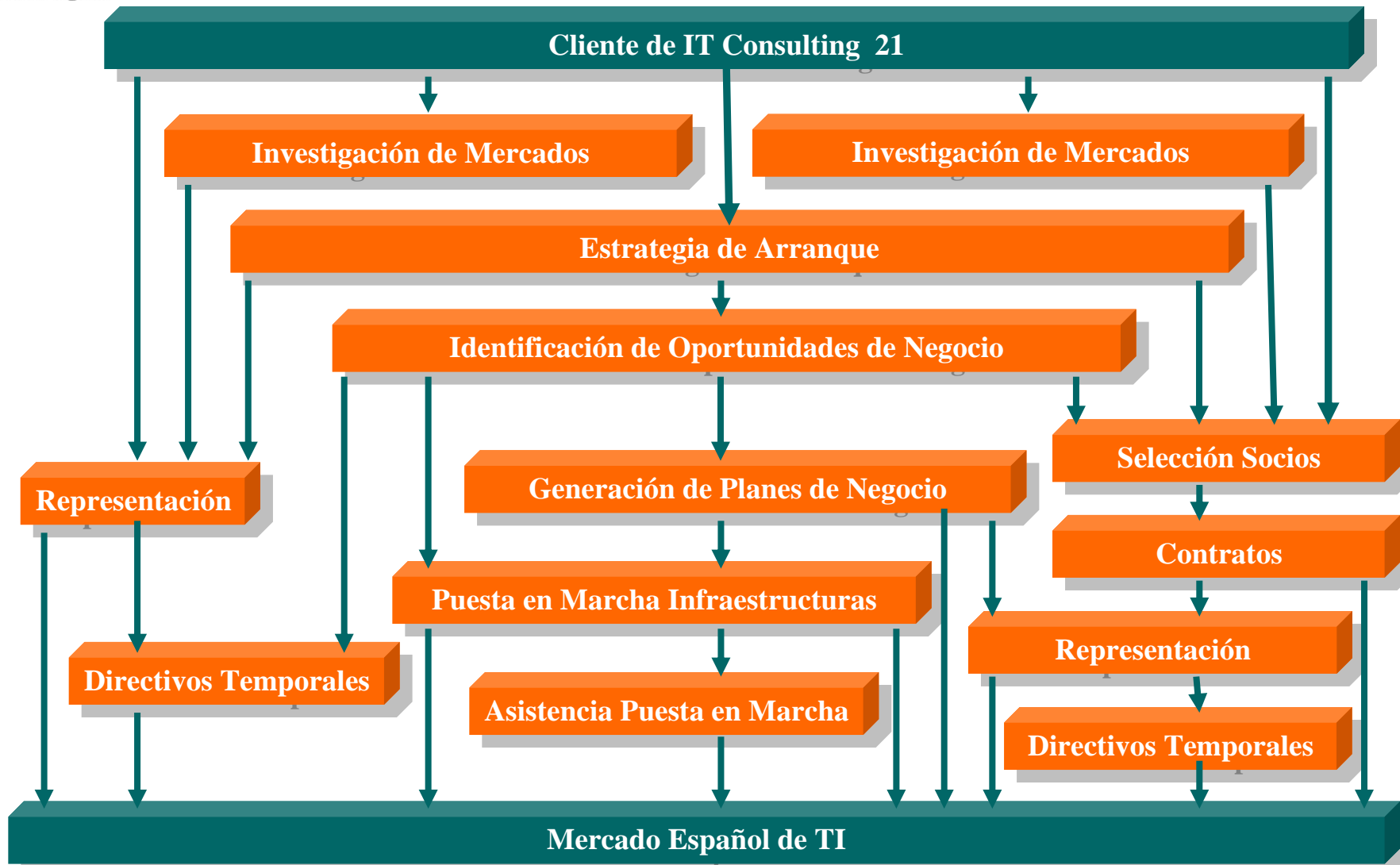


**Compartimos riesgos y beneficios en su negocio local en la medida de su compromiso con el mercado español.**

# Áreas de Colaboración



# Servicios Flexibles



## Servicios de alto valor añadido (1 de 6)

### 1.- Investigación de mercados

Visión de la economía y del mercado español de TI. Estudio de tamaño de mercado, competencia, tendencias, Influenciadores y jugadores importantes. Análisis SWOT inicial y barreras de entrada. Evaluación de oportunidades.

#### Beneficios del Cliente:

- Sólido conocimiento del mercado local.
- Evaluación realista de tamaño y tendencias.
- Posición clara de los socios y competidores.

### 2.- Estrategia de arranque

Selección de la mejor estrategia de arranque. Presencia directa versus indirecta. Posición de la competencia, alianzas recomendadas, proyecciones de negocio y perfil de inversión. Plan detallado de arranque.

#### Beneficios del Cliente:

- Mejor elección basada en objetivos del cliente.
- Expectativas claras para el proceso de arranque.
- Aumento del nivel de éxito.

*Participamos del éxito de Nuestros Clientes. Compromiso en Resultados.*

## Servicios de alto valor añadido (2 de 6)

### 3.- Selección de partners

Definición del modelo de distribución. Perfiles de socios adecuados. Lista corta de empresas, posición en el mercado y estado financiero. Detección de interés. Entrevistas “cara a cara”. Facilitadores de la negociación de contratos.

#### Beneficios del Cliente:

- Filtrado rápido.
- Evaluación formal usando “Scorecards”..
- Facilitadores de la firma del contrato.

### 4.- Oportunidades de negocio

Definición detallada de la estrategia de negocio. Contratos por geografía y verticales, para clientes y socios. Contactos iniciales con clientes y oportunidades de venta. Presencia activa en ferias y eventos públicos asociados. Generación de referencias.

#### Beneficios del Cliente:

- Aumento de la eficiencia de Ventas.
- Aceleración de la presencia en el mercado.
- Oportunidades reales de negocio.

*Participamos del éxito de Nuestros Clientes. Compromiso en Resultados.*

## Servicios de alto valor añadido (3 de 6)

### 5.- Planes de negocio

Plan de estrategia de negocio inicial. Planes de venta y marketing a corto plazo. Presupuestos y previsiones, inversiones y recursos. Lenguaje y normativa local, así como la detección de aspectos diferenciales del mercado.

#### Beneficios del Cliente:

- Proyecciones de negocio precisas.
- Aumento de la eficiencia operacional.
- Optimización en la utilización de recursos

### 6.- Infraestructura.

Creación del diseño de infraestructura inicial. Negociación con abogados, expertos, proveedores de espacio de oficinas y recursos de apoyo operacional. Supervisión de la puesta en marcha de las instalaciones..

#### Beneficios del Cliente:

- Rápido proceso de arranque.
- Único punto de contacto..
- Mínima inversión inicial.

*Participamos del éxito de Nuestros Clientes. Compromiso en Resultados.*

## Servicios de alto valor añadido (4 de 6)

### 7.- Asistencia puesta en marcha

Professional assistance in the start up process. Customer meetings, business development, generation of proposals, and partner relationships. Forecast and funnel management. Sales and administrative support.

#### Beneficios del Cliente:

- Incremento de la eficiencia de Ventas.
- Recursos disponibles de inmediato.
- Sin problemas de adaptación.

### 8.- Representación de cliente

Infraestructura de oficina virtual. Asistencia y contacto en lenguaje local. Representación institucional. Coordinación de procesos de homologación. Primera línea de soporte a ventas. Detección y transferencia de nuevos negocios.

#### Beneficios del Cliente:

- Rápida presencia local
- Subsidiaria local económica.
- Refuerza el compromiso por el mercado local.

*Participamos del éxito de Nuestros Clientes. Compromiso en Resultados.*

## Servicios de alto valor añadido (5 de 6)

### 9.- Directivos temporales

Responsabilidad total de la fase de arranque. Infraestructura y profesionales necesarios para la puesta en marcha en el mercado español. Objetivos económicos y de negocio predefinidos. Representación total de la empresa y marca.

#### Beneficios del Cliente:

- Menor inversión inicial.
- Compromiso en resultados.
- Riesgos y recompensas compartidos.

### 10.- Distribución

Controlada por el fabricante. Equipo dedicado. Incluye: Instalación, configuración y logística. Servicios Profesionales de valor añadido.

#### Beneficios del Cliente:

- Menor inversión inicial.
- Entrega rápida del producto al cliente final.
- Facturación local.

*Participamos del éxito de Nuestros Clientes. Compromiso en Resultados.*

## Servicios de alto valor añadido (6 de 6)

### 11.- Entrenamiento.

Monitores experimentados.

Cursos adaptados a la cultura y entorno local.

Los cursos se preparan de acuerdo con los requerimientos y material del cliente.

Adaptación del material del curso.

#### Beneficios del Cliente:

- Menor costo de la logística de cursos.
- Idioma local..
- Mejora del aprovechamiento del curso.

### 12.- Servicios Profesionales.

Certificados por el fabricante.

Dirigidos por profesionales experimentados.

Perfiles técnicos y de concultoría.

Total coordinación con los servicios profesionales del fabricante.

#### Beneficios del Cliente:

- Recursos adicionales para el fabricante.
- Idioma local.
- Precio local competitivo.

*Participamos del éxito de Nuestros Clientes. Compromiso en Resultados.*

## Información de Contacto



**ITelion Consulting 21, S.L.**

Serrano 232; 1° C

**28016 MADRID (España)**

**Tel.:** (+34) 902 906 760

**Fax:** (+34) 914 113 426

**[info@itconsulting21.com](mailto:info@itconsulting21.com)**

**[www.itconsulting21.com](http://www.itconsulting21.com)**

*¡Muchas Gracias!*