

Sobre Javier Llorente

Me interesa más saber sobre ti y tu negocio ...

Emprendedor, transformador y desarrollador camaleónico

MBA por ESADE, psicólogo de base y con ganas de aprender siempre. Soy tan apasionado del potencial que las tecnologías tienen para impulsar nuestro mundo y mejorar nuestras vidas, como de los deportes al aire libre.

He montado varias startups y proyectos con base digital en los últimos. Liderado sus equipos y cuentas de resultados. En este tiempo he profundizado en los nuevos modelos de negocio y en particular sobre aspectos relacionados con la innovación, las deep tech, el marketing online y las ventas. Siempre con la vista puesta en las oportunidades que las tecnologías tienen.

Durante los primeros años de mi carrera, estuve trabajando para multinacionales líder, ayudándolas a crecer con el talento. Mi interés estuvo centrado en la estrategia y desarrollo de las personas, en las competencias necesarias y los drivers culturales para llevarlas al máximo nivel.

Cuando una empresa dentro de cualquier sector se digitaliza, automáticamente se transforma en un negocio dirigido por los datos, abriéndose las puertas al crecimiento exponencial y la diferenciación en el mercado.



Mi esfuerzo es tuyo

Visión de Innovación y Desarrollo

¿Porqué dirijo mis servicios a aquellos negocios con ADN digital o ganas de crecer en digital?

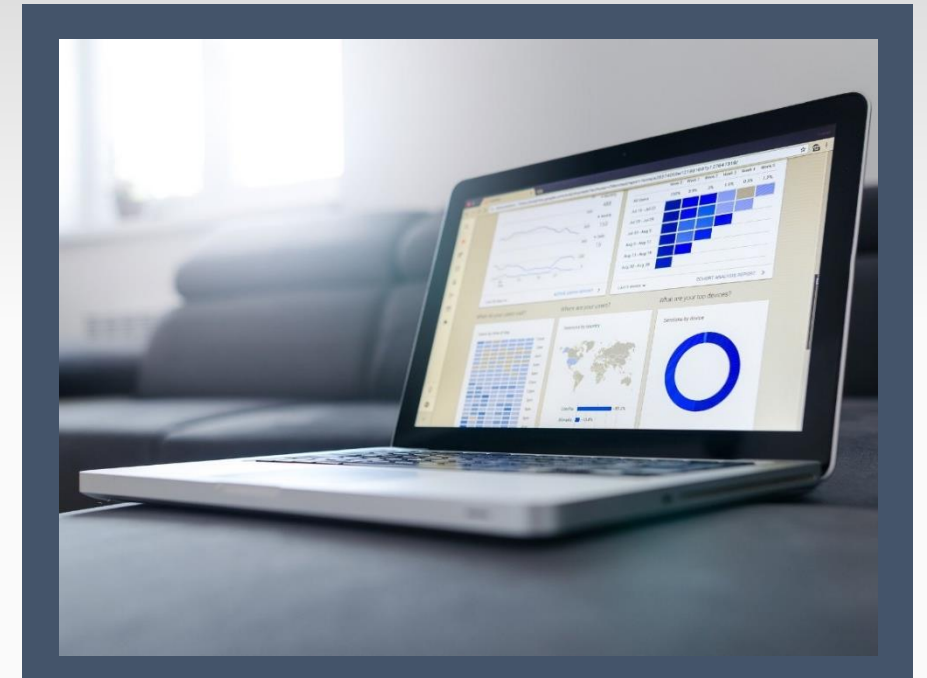
Mi misión es ayudar a Startups y PYMES a COMPETIR EN DIGITAL

Búsqueda de OPORTUNIDADES en toda la cadena de valor y tendencias. Estrategias de CRECIMIENTO “growth” para optimizar recursos y pasar a la inversión de presupuestos mayores con plena confianza. Los proyectos están enmarcados en un sistema de trabajo de ÉXITO PROGRESIVO CONTRASTADO y constan de:

- Assessment o foto de partida.
- Plan 360º de crecimiento.
- Ejecución retroalimentada.
- Acompañamiento continuo.

Otros formatos son sesiones consultivas, asesoramiento a comités ejecutivos, acciones de divulgación o la creación de comandos de gestión del cambio y equipos de innovación dirigida.

Estos equipos se centran en la búsqueda de oportunidades, el crecimiento omnicanal, la implementación o mejora de métricas, basados en los nuevos modelos de negocio digital, así como la incorporación de competencias y herramientas necesarias para sus organizaciones.



La transformación digital

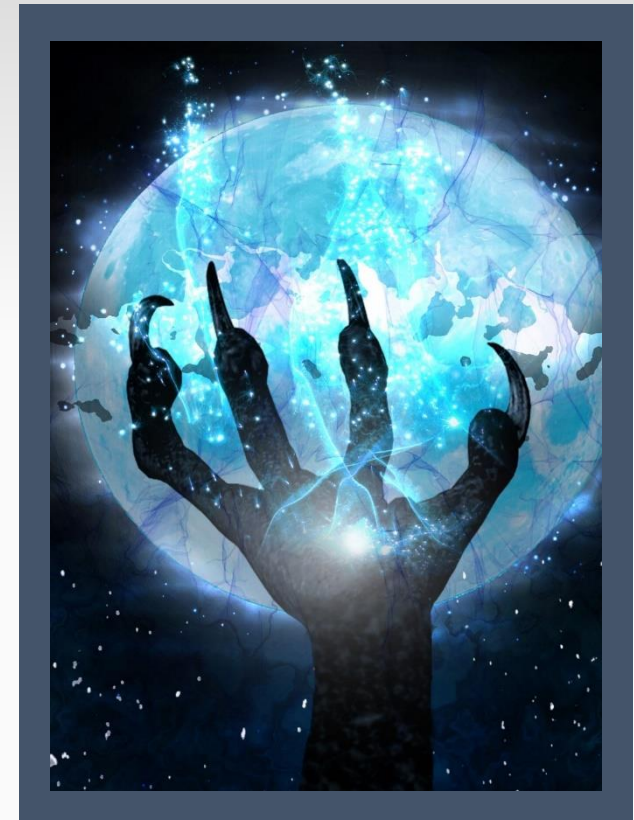
Grandes cambios requieren de respuestas a preguntas poderosas.

¿Para qué embarcarte en la transformación digital?

Tienes que saber que...

- Una parte importante de la transformación digital consiste en evaluar las CAPACIDADES organizativas para encontrar las necesidades de los clientes. Debemos entender el negocio y su entorno antes de hacer uso exhaustivo de la TECNOLOGÍA y la INFORMACIÓN.
- La otra parte importante, es crear una CULTURA de innovación y convivencia ágil entre procesos, personas y tecnología con un foco o PROPÓSITO ÚNICO.

Mi experiencia va más a allá de proponer tecnologías aisladas, me involucro en cómo cambiarán tu realidad, los procesos de tu negocio y cómo desarrollar las competencias de tu equipo. Trabajamos desde la matriz de madurez digital para conseguir que la organización APRENDA y se DIFERENCIE.



Tecnología y producto mínimo viable (MVP)

En los momentos actuales, muchas organizaciones sueñan convertirse en digitales, vender online. O simplemente cambiar su realidad emprendiendo nuevos caminos donde es fácil perderse.

¿Estar listo en 2-3 semanas con un nuevo producto/servicio en el mercado?

Solo unos pocos consiguen salir de la caja “think out of the box”. La sostenibilidad de su propuesta de valor o sacrificar entradas de ingresos son grandes retos.

VALIDAR nuevos conceptos permite descartar ideas y focalizarse en solo aquello que genera valor.

Encontrar el encaje rápido en el mercado, ayuda a ACELERAR el desarrollo de productos o servicios, usar las tecnologías más adecuadas, reducir sus costes de producción y tiempo de comercialización.

El 90% de las innovaciones de las últimas décadas han estado vinculadas con las tecnologías relacionadas a internet y mobile. Con la conversión, disrupción o transformación digital se crearán nuevas entradas de ingresos a la vez que se salvarán algunos de los antiguos activos.



La presencia online y la comunicación digital

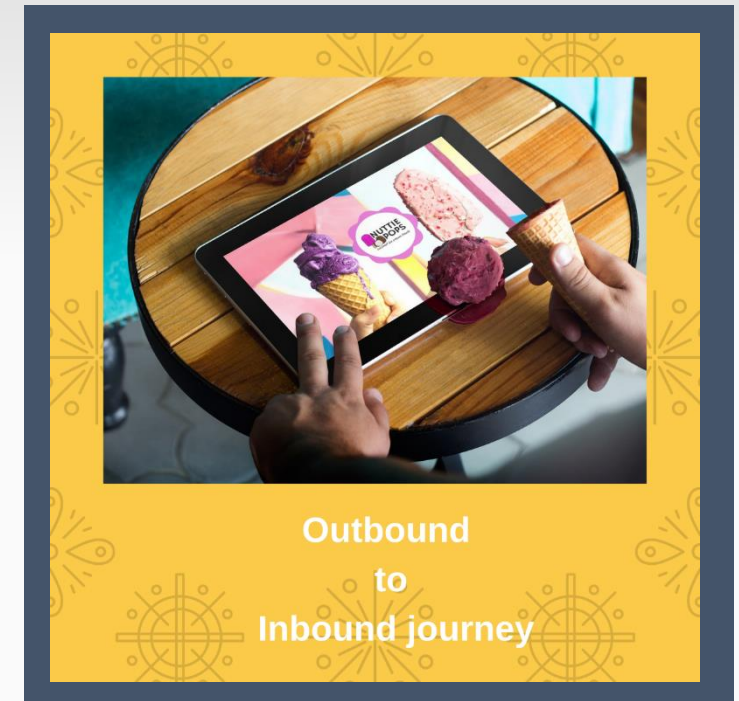
Tener presencia online con tu negocio es como montar una tienda física, donde acondicionas, levantas la persiana y ya estás presente.

¿La visibilidad online y la visibilidad física también se parecen?

Al igual que con una tienda, su visibilidad depende de donde esté situada y la experiencia que tienen los clientes dentro de ella. No servirá de nada tener una web si nadie la ve, nadie llega a ella (no hay tráfico), al igual que tampoco servirá de nada tener una mala experiencia dentro (porque no habrá compras).

La VISIBILIDAD ONLINE se obtiene como resultado de todas las acciones dirigidas a crear y construir la identidad de una persona física o jurídica en el ámbito de Internet.

Un buen Plan de COMUNICACIÓN DIGITAL en marketing online busca la visibilidad en los medios y canales más adecuados, para captar el interés y despertar emociones entre nuestro público objetivo. En forma de procesos de comunicación, buscamos convertir esas experiencias en nuevas relaciones, ventas y recomendaciones.



De los procesos a los datos para competir

Dejar de perder cada mes, dinero, tiempo, recursos y energía.

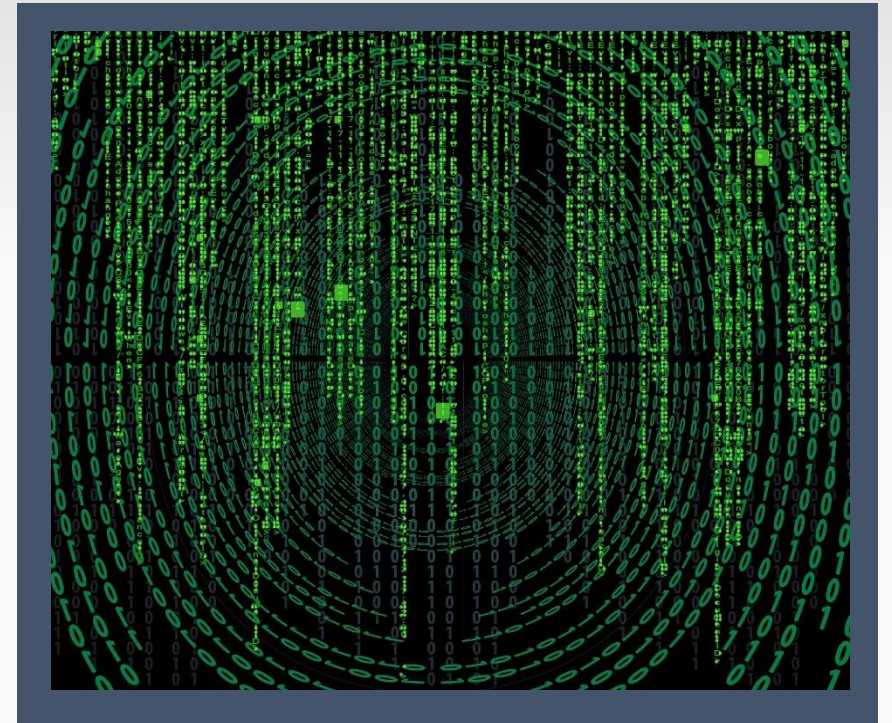
¿Qué significa ser más confiables y rápidos para centrarse en lo relevante?

Hasta ahora, las empresas se han construido sobre procesos de alto nivel que continuamente se revisaban para hacerse más eficientes y de mayor calidad.

Lo digital convierte los procesos en datos. Esto permite automatizar tareas repetitivas y centrarse en la experiencia del cliente a partir de esos datos. La persona es el centro de CREACIÓN DE VALOR.

Al repensar los supuestos tradicionales de un negocio, podemos llegar a diferentes lugares donde las oportunidades y la CAPTURA DE VALOR surgen de forma muy distinta al mundo que teníamos definido por el proceso. Si algo es susceptible de digitalizarse puede ser DISRUPTIVO.

El impacto que en cualquier sector y negocio representa ver el mundo a través de los datos es brutal y nos permite PERSONALIZAR y SISTEMATIZAR el éxito.



Cultura, drivers y competencias

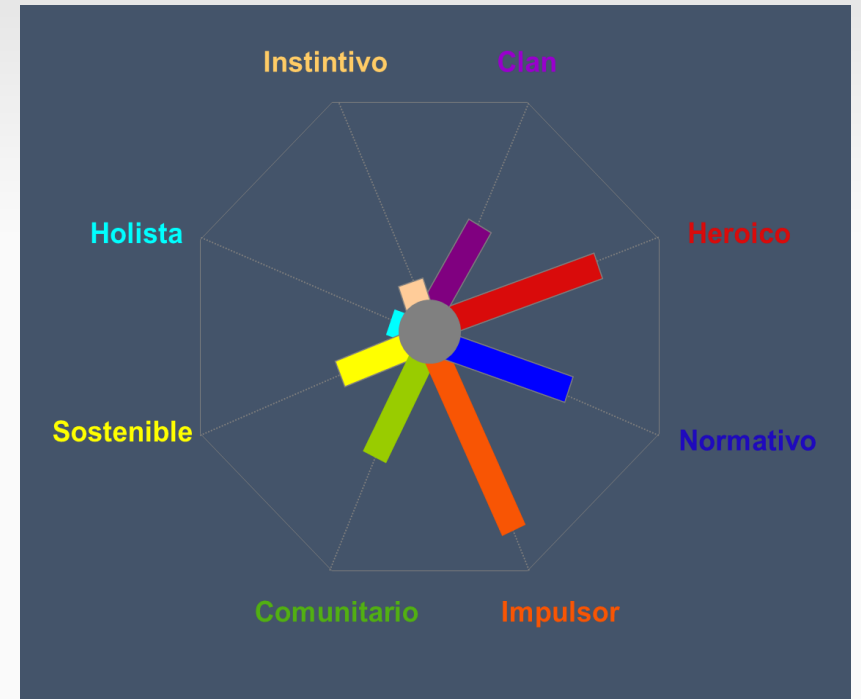
Aspectos como la rigidez, falta de innovación o de visión en el medio y largo plazo explican porqué las organizaciones más duraderas no siempre son las que mejores resultados lograron históricamente.

¿Cómo modelar con astucia el potencial de nuestra Organización?

Cultura es la forma de pensar y hacer las cosas que tenemos personas y organizaciones. Con mi metodología KIKAI, tras un assessment de presente y futuro, trabajamos sobre un mapa de entendimiento MULTIDIMENSIONAL (antropológico, bio y psicosocial). Nos movemos y modelamos el futuro usando este mapa y los drivers culturales más relevantes y objetivos que conforman el nexo de unión entre tecnologías, procesos organizacionales y el desempeño de las personas.

Tradicionalmente, al abordar las competencias se han incluido tres dimensiones: saber, saber hacer y saber ser. Si hablamos de transformación digital, incorporamos las de SABER ESTAR y QUERER HACER como elementos clave de acción y transformación para movernos en nuestro mapa.

El impacto directo es en el liderazgo, el desarrollo de personas y la consecución de resultados.



Trabajo en remoto para organizaciones exponenciales

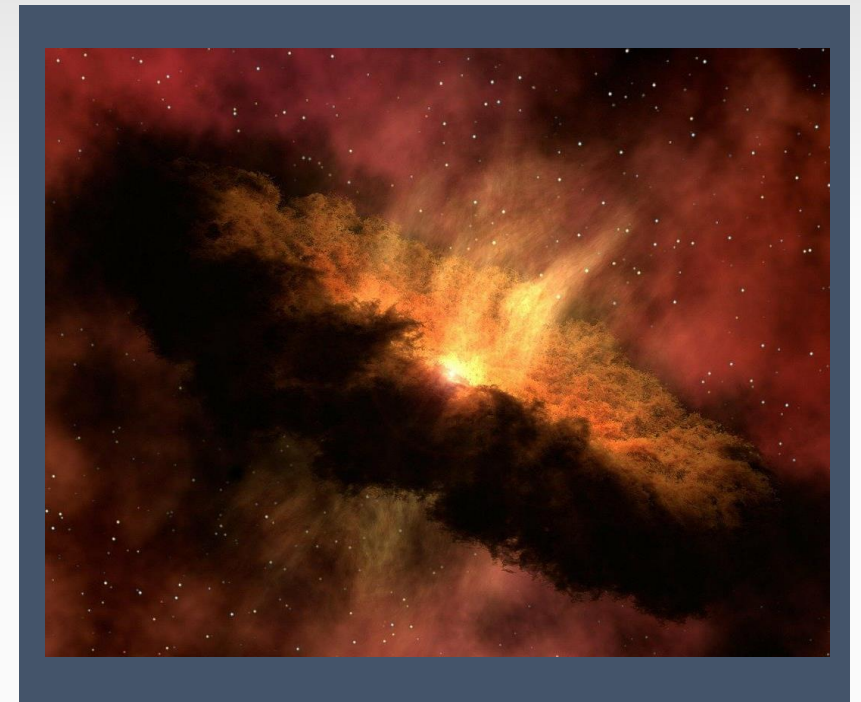
El fenómeno más significativo y duradero de COVID-19 en la economía mundial ha sido la adopción acelerada del trabajo remoto. Sectores enteros incorporan el trabajo remoto, reuniones de ventas virtuales, demostraciones en video conferencia, seminarios web, eventos virtuales,...

¿Crees que las organizaciones y el mundo empresarial volverán a ser iguales?

Con el confinamiento, muchas empresas improvisaron la organización y las pautas para el teletrabajo. Ahora es el momento de ponerlo en orden o se corre el riesgo de que se instauren hábitos, formas de hacer que impactarán negativamente en la cuenta de resultados.

Si tienes una visión de hacia dónde quieres llevar tu organización, pero el camino fue a menudo demasiado conservador y solo se conseguían crecimientos lineales, la TRANSFORMACIÓN comienza con esta oportunidad de implementar bien el trabajo en remoto.

Con mi método construirás un crecimiento 10 veces más rápido, mejor y más barato que tu competencia. Aprenderás a fluir, adaptarse y convertirte en una Organización Exponencial. Según tu ADN cultural incorporarás las claves para transformarse, capturar valor con la innovación y aprovechar de manera normalizada, sin tensiones las tendencias emergentes y la tecnología disponible tanto hoy como en futuras ocasiones.



Charlas, talleres, cursos, entrevistas y webinars

Cualquier formato es bueno si el propósito justifica la oportunidad de compartir, co-crear, añadir experiencias y conocimientos con aquellos temas que más nos hacen vibrar. Dirigidos siempre a profesionales inquietos que quieren disfrutar de nuevos aprendizajes y experiencias.

Temáticas para profesionales y organizaciones exponenciales

- Claves del **Cultural design thinking** para CEOS transformadores.
- El uso de la **innovación para materializar oportunidades** del mercado.
- **Inside Coach**, la conversación que todo emprendedor debe tener a tiempo.
- 5 Pilares de **Agile growth** para emprendedores.
- Aprendiendo a capturar valor con el **Lead management**.
- La perspectiva 3X3 del **trabajo en remoto para el éxito exponencial**.
- Cómo **digitalizar el negocio en pocas semanas** y dejar de perder dinero.
- 2 **competencias esenciales** la Transformación digital real.

Los líderes de hoy saben que su trabajo es transformar constantemente sus organizaciones para mantener el ritmo de un mundo en constante movimiento. Y su mayor reto está en trascender a las resistencias humanas del cambio, contar con modelos, sistemas y herramientas de vanguardia, estando abiertos a incorporarlos sin prejuicio y con espíritu 100% ecléctico.



Incentivos, ayudas, subvenciones y financiación

Consigue soporte especializado en el **abanico de incentivos a la I+D+i en España:**

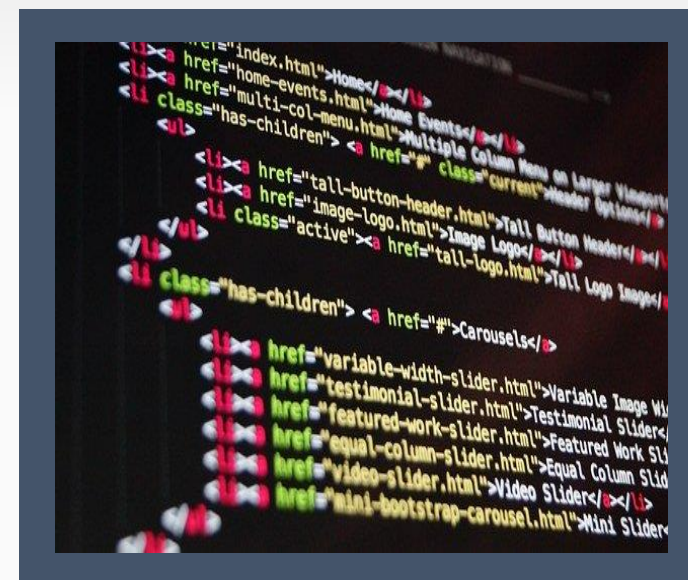
- **IP-Box (Patent Box)**
- Deducciones Fiscales por I+D+i
- Ayudas y Subvenciones
- Bonificaciones por personal investigador

Análisis individualizado de escenarios de compatibilidad y maximización.

Si te encuentras dentro de cualquiera de los siguientes escenarios:

- Tienes soluciones de software avanzado (calificadas como I+D).
- Cuentas con patentes y/o modelos de utilidad.
- Desarrollas las actividades de I+D y tienes su Propiedad Intelectual.
- Soluciones ya comercializadas (o próximas a la comercialización).

Y si no estás en ninguno de esos escenarios aún y lo que quieres es estar dentro de cualquiera de ellos, recuerda que te ayudaré a definir los **ESPACIOS DE OPORTUNIDAD Y MEJOR PLATAFORMA DE CRECIMIENTO**. También a alinear tu estrategia a la del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno de España para que actives los proyectos y los recursos MRR y React EU que transfiere la UE.





EFFORT

Transformation & digital business development



#LeadingFutures

#BusinessStrategy

#DigitalCompetences

#CultureTrasnformation



+34 670774194



jllorente@myeffort.site



<https://www.linkedin.com/in/jllorente/>



<https://www.myeffort.site>