

IX Edición · 2018

PREMIO
INTERNACIONAL

AL MEJOR
MODELO
DE NEGOCIO



Objetivos

Reconocimiento al Mejor Modelo de Negocio
y distinción a las tres empresas con mejor:

Estrategia Comercial y de Clientes ▪ Transformación Digital ▪ Factor Humano

Requisitos de participación

Podrán optar al Premio empresas con una plantilla, a nivel global, de más de 100 empleados. Los criterios a considerar para la selección de finalistas serán:

- Resultados obtenidos y esperados
- Efectividad en la implantación del Modelo y su aplicación con clientes
- Transformación Digital
- Grado de implicación de los empleados con el Modelo de negocio
- Capacidad del Modelo para ser trasladado a un mercado internacional

La organización se reserva el derecho a comprobar la veracidad de los datos aportados por las empresas y garantiza la confidencialidad de la información facilitada por los candidatos.

Los premios serán otorgados por el Jurado, compuesto por:

Presidente del Jurado: D. Alberto Navarro
SEUR Consejero Delegado

BANKINTER D^a María Paramés
Directora de Personas y Comunicación.

BASF Performance Materials D. Arturo Orea
Director de Ventas Consumer Europa West.

ENDESA D^a Carmen Hinchado
Directora de Empresas.

FM LOGISTIC IBÉRICA. D. Pablo Gómez
Head of Innovation & Managing Director Iberia.

JOHN DEERE D. Enrique Saldaña
Manager, Regional Human Resources Mediterranean Belt.

LG ELECTRONICS SPAIN D. Jaime de Jaraíz
President & CEO.

MAPFRE ESPAÑA D. Raúl Costilla
Director General Adjunto de Negocio y Clientes Área Regional Iberia.

OPTENET D. Francisco Bernal
Presidente.

ORACLE D. Leopoldo Boado
Country Manager Spain & VP Technology Iberia & Benelux.

PORSCHE D. Tomás Villén
Director General/CEO.

VODAFONE D. Andrés Vicente
Director General Empresas.

El fallo del Jurado tendrá lugar durante el mes de julio de 2018, y la decisión será tomada por mayoría. La entrega de premios se realizará en Acto público en **de Octubre de 2018 en Madrid**, El premio tendrá carácter honorífico y carecerá de dotación económica. Los participantes, por el hecho de presentar sus candidaturas, aceptan las presentes bases y la decisión del Jurado, renunciando a cualquier reclamación. Sólo se mencionarán las empresas que resulten ganadoras de los premios. **El plazo de presentación de candidaturas es hasta el día 30 de junio de 2018**

En colaboración con:



IX Edición · 2018

PREMIO
INTERNACIONAL

AL MEJOR
MODELO
DE NEGOCIO



Estimado candidato,

Si desea presentar el Modelo de Negocio de su empresa a este premio, por favor, cumplimente el siguiente cuestionario y remítalo a la dirección de correo electrónico: **PremioModeloNegocio@developmentsystems**

Todos los datos que presente en este formulario son confidenciales y de uso exclusivo del jurado del premio y el equipo de Development Systems que les preste apoyo, con el único objeto de ser valorados para el Premio.

Cuando responda de manera afirmativa a las cuestiones que plantea el cuestionario, deberá realizar una breve descripción sobre cómo da respuesta su organización a ese componente del Modelo.

No es necesario dar datos concretos de estrategia comercial, ejemplo: "nos centramos en el segmento de clientes X a través de promociones de fidelización del 25% sobre precio tarifa". El concepto es suficiente.

Si lo desea, puede complementar este cuestionario con una presentación que aporte información adicional sobre el modelo de negocio de su empresa (Presentación Corporativa, Memoria anual, etc).

Para optar al premio al mejor modelo de negocio, deberá dar respuesta a cada uno de los apartados de este cuestionario.

Deberá indicarnos una persona de contacto para dirigir dudas respecto a la información proporcionada.

Si tiene alguna consulta en relación al cuestionario, puede ponerse en contacto con nosotros: PremioModeloNegocio@developmentsystems y 913 022 646

Gracias

Con la colaboración de:

Datos generales

Nombre de la Empresa

Sector de actividad

Año de constitución

Número de empleados

Países donde opera

Bloque 1 | Modelo de Negocio

¿Qué cifras presenta su compañía en los últimos 3 años a nivel ingresos, beneficios, evolución de cuota de mercado y peso del negocio internacional?

¿Cuáles son los objetivos estratégicos de su empresa a corto y medio plazo? ¿Está el modelo de negocio de su empresa alineado con estos objetivos?

¿En qué se diferencia su modelo del de sus competidores? ¿Por qué le compran a usted? ¿Por qué compran a sus más directos competidores?

¿Cuáles son los tres atributos de su modelo de negocio que más destacan sus clientes?

¿Cómo miden, realmente, la implantación efectiva del modelo de negocio y qué consecuencias tiene?

¿Cuándo han tenido que revisar/actualizar el modelo por última vez? ¿Qué situaciones y factores internos y externos llevaron a esta revisión? ¿Considera que la evolución del mercado requerirá una nueva actualización en el corto, medio o largo plazo? ¿Por qué?

Bloque 2 | Transformación Digital

¿Cómo se ve o verá afectado su negocio por los cambios derivados de la Transformación Digital? ¿Por qué motivo?

¿Cuáles serán los principales impactos de la Transformación Digital en sus clientes? ¿En su oferta de Productos/Servicios? ¿En sus competidores? ¿En su equipo de profesionales? ¿Hay algún líder que inspire la referencia en su negocio?

¿Qué medidas ha adoptado para afrontar y aprovechar las posibilidades que presenta el panorama competitivo digital?

¿Cómo convive la estrategia digital del negocio con las líneas de negocio tradicionales?

¿Cuáles son las principales barreras a las que se enfrenta y como se ha planteado su resolución?

¿Qué peso estima que impliquen los resultados derivados de la estrategia de negocio digital en su cuenta de resultados? ¿En los próximos 5 años? ¿En los próximos 10?

Concretamente, ¿Cómo está impactando el nuevo contexto digital en sus equipos? ¿Cómo está gestionando el cambio? ¿Qué competencias y habilidades cree esenciales para los próximos años? ¿Cómo está promoviendo su desarrollo?

Bloque 3 | Estrategia Comercial y de Clientes

¿Dispone su organización de un plan de clientes? ¿En qué consiste?

¿Consigue trasladar con éxito a sus clientes las claves de su propuesta de valor? ¿Cómo lo sabe? ¿Cómo lo hace?

¿Se dirige a cada segmento de clientes de manera diferenciada? ¿Cómo sabe que consigue generar una experiencia de cliente única? ¿Cómo están midiendo la experiencia de cliente y cómo accionan palancas con el cliente para mejorarla?

¿Cómo incorpora la voz de sus clientes a su estrategia? ¿Cómo valoran sus clientes a su equipo comercial?

¿A través de qué canales llega a sus clientes? ¿Para qué utiliza cada canal? ¿Lo hace de manera aislada o integrada?

¿Cuenta con un plan de sinergias comerciales que genere ventajas competitivas para su modelo de negocio?

Bloque 4 | Alineamiento del Factor Humano con el Modelo de Negocio

**¿El marco estratégico -misión, visión, valores y propuesta de valor- está bien impregnado en el equipo?
¿Cómo lo mide?**

¿Es capaz su equipo de trasladar las claves del modelo de negocio con exactitud y pasión a su círculo profesional y personal? ¿Se siente su equipo identificado con el modelo de negocio de su empresa? ¿Cómo lo sabe?

¿Cuáles son los perfiles clave de su organización para impulsar y optimizar el modelo de negocio? ¿Existen unos mecanismos de atracción, retención y desarrollo del talento adecuados? ¿Funcionan?

¿Están su modelo de evaluación del desempeño y su sistema de remuneración ajustados a los objetivos del modelo de negocio? ¿Son suficientemente motivadores?

¿Cómo funciona su escuela corporativa como medio de implantación del Modelo de Negocio? ¿Sabe el impacto que tiene la escuela como vehículo de implantación del modelo?