

Buenas Prácticas sobre Crecimiento a través de Alianzas

PRESENTACIÓN GRUPO SPYRO



PRINCIPALES PRODUCTOS Y SERVICIOS

01

ERP

- + Financiero
- + Ventas
- + Compras
- + Almacén
- + Producción
- + Calidad
- + RRHH
- + Proyectos
- + Organizador
- + B2B
- + SGA/RF

02

Soluciones
de Movilidad

- + Touch CRM
- + Touch SAT
- + Spyro Docs

03

Market
Intelligence

- + Enantio
- + Pricewatch
- + Publisher
- + Data
Visualization

04

Industry 4.0

- + Industria
Conectada
- + Industria
Inteligente
- + Producto Smart
- + Auditoría

ALIANZAS HISTÓRICAS

- Acceso a tecnología y metodologías
- Información de mercado
- Apoyo en la preventa
- Posicionamiento

digital



ORACLE[®]

CITRIX[®]

IBM

ALIANZAS INSTITUCIONALES

- LEADs
- Potenciales Alianzas
- Información actualizada mercado y sociedad
- Notoriedad

ConfeBask

ADEGI

GAIA



CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

DONOSTIA / SAN SEBASTIAN
ΔOVARIVM

RELACIÓN CON OTRAS INSTITUCIONES

- Mejora de la gestión
- Notoriedad
- LEAD



ALIANZAS CON CENTROS Y UNIVERSIDADES

- Captación de talento
- Generación de ideas innovadoras
- Siembra notoriedad y LEAD



ALIANZAS CON PERSONAS

- Fidelización cercana al 100%
 - Planes de Carrera*
 - Premios a los 10 y 25 años en la empresa*
 - Reparto Bº*
 - Flexibilidad + 3 días VACA*
 - Fomento Deporte y Salud*
 - Premios a los RECO y SUGO*
 - Sorteos y donaciones por participar gestión*
- Alta valoración AMB, FOR, IGUALDAD,...
- Equidad plantilla y DIR



ALIANZAS DEPORTIVAS

- Orgullo Pertenencia
- Notoriedad
- LEAD



SPYRO
Software for Industry



ALIANZAS COMERCIALES

- No competidores no deseados por módulos no desarrollados
- Entrada en nuevos nichos de mercado y a CLI potenciales NO SPYRO
- Ampliación catálogo de productos
- Fortalecimiento imagen de solución global



ALIANZA CON TECNALIA

REFLEXIÓN B+I STRATEGY

Proyecto NEBT + BIND 4.0

- Creación nueva empresa
- Nuevo nicho de negocio
- Nueva tipología de clientes
- Nuevas alianzas con AFM



RESULTADOS VIXION

- Lanzamiento comercial al mercado con antelación sobre plan inicial → salto cualitativo y cuantitativo.
- Transferencia del conocimiento → Tecnología + Sector industrial.
- Acceso al parque de contactos industriales de Tecnalía.
- De proyectos de Tecnalía, al Producto de VIXION.



2017	2018	2022
43.000	200.000	2.000.000

MÁS QUE UN NUEVO PRODUCTO, UNA **NUEVA ACTIVIDAD**

LECCIONES APRENDIDAS

- Alianzas fallidas.
- No siempre hay que hacer las cosas solos
- Hay que mirar alrededor
- Analizar las potenciales sinergias
- Ser flexibles en la negociación



TRANSVERSALIDAD

- Esta buena práctica es válida para cualquier organización, ya que las oportunidades están en el mercado.
- Hay que tener las antenas activas, detectar las oportunidades, analizar las potenciales sinergias y dar un paso adelante.





ESKERRIK ASKO! – ¡MUCHAS GRACIAS!

Paseo Miramón 200 • 20014 Donostia San Sebastián • Gipuzkoa • informacion@spyro.es • www.spyroerp.com