

CASO DE ESTUDIO- ITALIA

Nombre de la Organización: BUONAPPETITO

Logo



Web : en construcción

Tipo de organización:

- ☐ Organización empresarial
☐ Administración Pública
☐ NGO's
☐ otras (what kind?) Innovative Start-up

Tamaño de la organización:

- ☒ pequeña (micro)
☐ Mediana
☐ Grande

Sector ECONOMICO: Mercado de alimentos y bebidas

Breve descripción de la organización

BUONAPPETITO, una start-up innovadora, es un mercado dedicado a las PYMES agroalimentarias italianas de calidad que quieren acceder al mercado del comercio digital aprovechando una plataforma que ofrece un servicio de marketing web, comercio electrónico y logística llave en mano, una alta calidad de navegación y un elevado tráfico de usuarios.

El mercado tendrá una UX diferente para el usuario final que el comercio electrónico clásico, ya que aprovechará las posibilidades que tiene la digitalización para gestionar una experiencia de compra diferente a la simple lógica del lineal (típica de la competencia).

Descripción del caso de estudio

La start-up nace de la idea de un directivo que, a raíz de un cambio de situación (interrupción de su puesto de Director General en una gran empresa familiar) decide identificar nuevas oportunidades para situarse en el mercado laboral de otras formas distintas a las ya probadas primero en empresas multinacionales y luego en PYMES en funciones directivas.

El caso, por tanto, parte de la experiencia del directivo para poner de relieve un camino que le llevó a la puesta en marcha de la innovadora start-up.

¿Cómo redefinir nuevas oportunidades para mantenerse en el mercado laboral?

Volver a partir de las propias competencias y experiencias a través de un camino de redescubrimiento que ha visto el coaching como metodología de acompañamiento hacia la identificación de una solución posible y concreta coherente con los deseos y valores personales.

La transición de un papel directivo al inicio de una actividad empresarial con el deseo de gestionar personalmente los procesos, la estructura organizativa y las personas, combinado con la determinación de sistematizar las habilidades y la experiencia adquirida a lo largo de los años.

El análisis del potencial y un camino dirigido para iniciar una actividad empresarial le permitieron centrarse y conseguir lo que realmente quería.

Se trata de un caso en el que la transición tuvo éxito gracias a la utilización de todos los recursos personales y contextuales disponibles.

Soluciones sugeridas (pros y contras)

- Empezar un negocio de consultoría estratégica para PYMES - Marketing y comercial para estudiar el mercado de las PYMES alimentarias debido a la oportunidad de crear una start-up que implicaría a este tipo de empresas que necesitan cambiar de perspectivas y habilidades y estímulos directivos
- Poner en marcha una start-up
- Interceptar nuevas oportunidades para directivos de multinacionales o PYMES (cada vez con más tiempo)

Solución Elegida

- Encontramos un Mercado Innovador de alimentos y bebidas basado en las PYMES italianas

Razonamiento de la decision tomada

Las razones que condujeron a la identificación de la solución indicada, una empresa innovadora de alimentación y bebidas, residen en la posibilidad de haber podido aprovechar un camino estructurado que permitió al gestor adquirir una mayor conciencia de su potencial, centrándose en la evaluación de la viabilidad de la idea de negocio, combinada con la identificación de oportunidades de financiación. Si en un principio la solución de integración en otras empresas con funciones directivas era una de las vías posibles con el tiempo, se encontró que era una de las opciones menos importantes en términos de prioridad. Al mismo tiempo, la otra solución interceptada, es decir, la puesta en marcha de una actividad de consultoría estratégica para PYMES en el área de marketing y comercial, se mostró en un primer momento útil y alineada con los intereses y experiencias del directivo que, al haber adquirido muchos años de experiencia en esta área, sirvió para interceptar nuevas oportunidades de negocio.

La razón que llevó al directivo a desarrollar la innovadora start-up radica en la posibilidad de haber interceptado diversas oportunidades ofrecidas por el contexto asociativo funcional a la reinserción de los directivos en el mercado laboral.

El directivo siguió un camino de coaching y se benefició del asesoramiento de especialistas para la puesta en marcha de una empresa, reforzando las competencias y el conocimiento de nuevas oportunidades más acordes con sus objetivos de desarrollo.

Solución implementada en la practica

Lanzamiento de una start-up innovadora junto con el proceso para llegar a su constitución tras la verificación de la idea y la transformación de la misma en un proyecto de viabilidad concreto que ve en BUONAPPETITO un punto de referencia en el que el mercado tiende a convertirse en un punto de encuentro entre la demanda y la oferta de productos de excelencia típicamente distintivos y representativos de los productos de calidad de la alimentación y las bebidas hechas en italia.

Leccion aprendida

En cuanto a las lecciones aprendidas, se destaca lo siguiente:

- Posibilidad y conciencia de capitalizar las habilidades y experiencias como recursos para iniciar un negocio
- Mayor potenciación del potencial y los recursos personales
- Capacidad de cuestionarse a sí mismo para un objetivo mayor incluso empezando y teniendo que gestionar un fracaso (aprender de los errores para desarrollar una mayor planificación)
- Centrarse mejor en sus puntos fuertes y débiles
- Capacidad para identificar soluciones y tomar decisiones coherentes con los propios valores
- Conciencia de las opciones y los objetivos alcanzables
- Formación y acompañamiento esenciales para aclarar y definir las elecciones conscientes.

Conexión con las seis habilidades representadas en el proyecto.

- ☐ Coaching
- ☐ Inteligencia emocional
- ☐ Toma decisiones

En este caso, la conexión con las competencias identificadas en el proyecto se refiere principalmente a las áreas indicadas anteriormente, permitiendo al gestor afrontar nuevos retos profesionales que, a través de una revisión de conocimientos, habilidades y experiencia, le han llevado a una nueva inserción en el mercado laboral a través del lanzamiento de una start-up innovadora.

Los retos relacionados con el cambio de rol fueron apoyados por un itinerario de coaching y consultoría especializada para la puesta en marcha de la empresa, que permitió al directivo adquirir un mayor conocimiento de las opciones viables y al mismo tiempo le proporcionó oportunidades para la toma de decisiones. coherente con sus ambiciones.

En este caso, también se hace referencia a la inteligencia emocional como una competencia vinculada al Proyecto Hexagonal, ya que se utilizaron instrumentos de detección de la inteligencia emocional para apoyar el camino del coaching. Estos instrumentos

representaron un marco de partida para identificar los puntos fuertes y las áreas de mejora y definir planes de acción orientados a mejorar el desempeño en diferentes contextos y a entrenar la capacidad de reconocer y gestionar conscientemente los propios estados emocionales que a veces, en algunos contextos, han sido un obstáculo para activar comportamientos coherentes con el rol y el logro de un desempeño eficaz. En este sentido, se destaca que el entrenamiento en inteligencia emocional puede ser un apoyo válido para la toma de decisiones eficaces y duraderas en el tiempo.