



**¿quieres que tu negocio crezca, sea rentable y tus empleados estén felices?**

**ayudo a empresas a mejorar sus procesos de negocios y a crecer, con estrategias competitivas**

[www.milagrosruizbarroeta.com](http://www.milagrosruizbarroeta.com)

# ¿A qué se enfrentan las empresas y los emprendedores hoy?

- Romper el *Status Quo*, antes que la competencia. **Agilidad y dinamismo** en la velocidad reactiva del proceso operativo y comercial ante cambios en el mercado.

La necesidad de **transformación tecnológica**; **formación especializada** en el RRHH. **Sostenibilidad**.

**Filosofía empresarial:** Déficit en **valores** en la gestión del **negocio**, disciplina, resiliencia, confianza, innovación.



Ya el hecho de  
que estés  
aquí te hace  
ganador

Mi nombre es **Milagros Ruiz Barroeta**

Marca personal

milagros  
ruizbarroeta .com

Valores

Honestidad  
Transparencia  
Empatía  
Pasión y  
Resiliencia

Colaborador

Se junta con el  
cliente en la  
consecución de  
un trabajo o un  
logro

Estratégico

En lo esencial, lo  
importante y  
decisivo para el  
desarrollo de  
algo

Procesos

Con pasos  
lógicos,  
ordenados con el  
fin de obtener  
resultados

Comerciales

para llevar el  
producto o el  
servicio al  
mercado que  
corresponda.

# ¿Mi valor?

**Empatía empresarial**

Fui emprendedora, y empresaria

**Agilidad**

Resultados tangibles en poco tiempo

**Experiencia**

18 años

**Conocimiento**

Economista, estudios en proyecto, gerencia de empresas familiares, metodologías ágiles y marketing digital

**Resiliencia, manejo del cambio en ambientes hostiles de alta incertidumbre**

He trabajado en entornos difíciles, de conflictos laborales y dificultades económicas

“ Cuida de tus  
empleados que  
ellos cuidaran a  
tus clientes ”

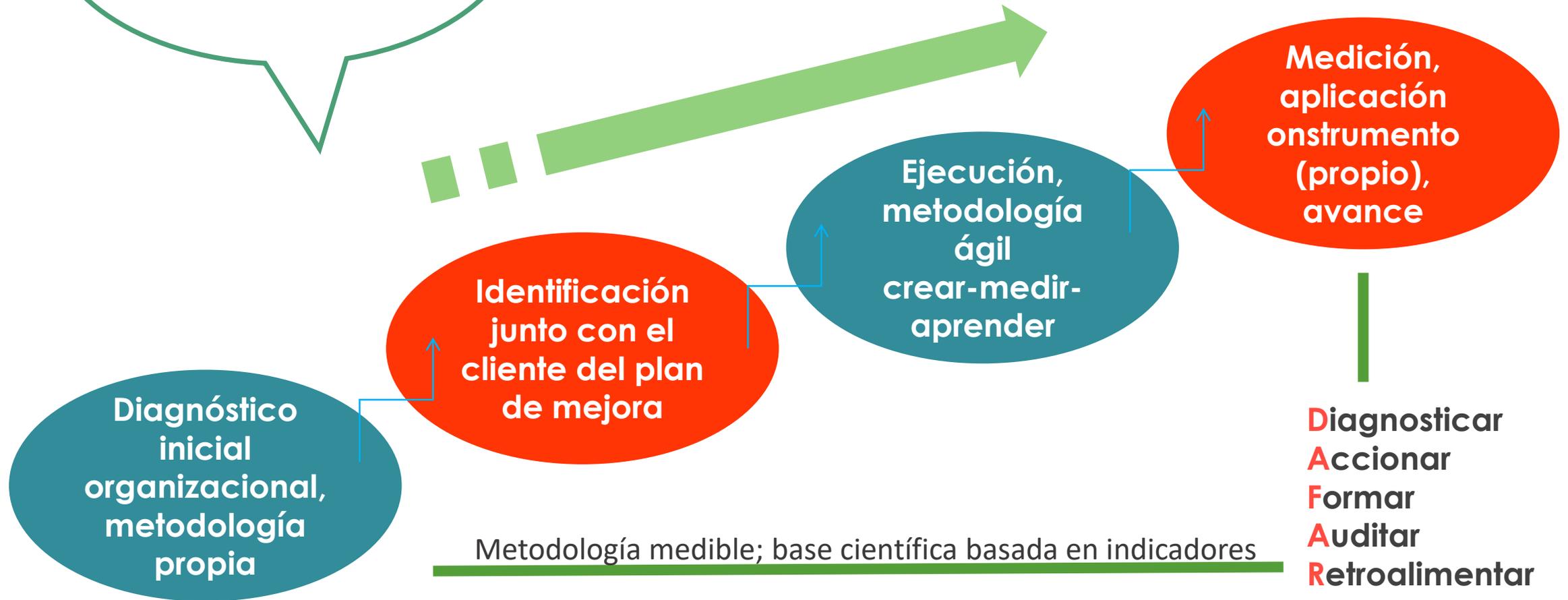
Richard Branson

¿ De qué se trata mi servicio?

# Lo que hago junto al empresario

- Creo la estrategia, o camino a seguir, definiendo objetivos, metas y las acciones que se requieren para cumplirlos.
- Optimizo la estructura organizacional, para lograr un funcionamiento más efectivo de la empresa.
- Gestiono la cadena de valor organizando los procesos con el propósito de enfocar las mejoras estratégicas, con la innovación y así tener “ventaja competitiva”.
- Diseño, desarrollo o fortalezco la estrategia comercial de la empresa para hacerla crecer.
- Defino el mecanismo de interacción de acciones para lograr una experiencia del cliente y del trabajador positiva, logrando posicionarse en el mercado sosteniblemente.

¿Cómo lo hago?



¿Dónde estoy con mi negocio y en qué puedo mejorar?



Quiero Emprender



Quiero Consolidar  
mi negocio



Quiero hacer  
crecer mi negocio

Mis  
productos  
adaptados  
a tu etapa

## Estrategia y operaciones

- **Plan estratégico** para definir el camino de ruta que tu negocio necesita para llegar al éxito.
- **Definición modelo de negocio:** definición, validación, creación y desarrollo del plan para posible financiamiento
- **Aplicación de Balance Score Card, mapa estratégico** para que tengas control absoluto de tu operación y puedas tener mas tiempo (adaptado al cliente)
- **Análisis cadena de valor:** costos, desperdicios, ventaja competitiva, valor al cliente, flujo operativo, relaciones.
- **Manual organizacional :** recoge la estructura, procesos, estrategias, etc.

¿Dónde estoy con mi negocio y en qué puedo mejorar?



Quiero Emprender



Quiero Consolidar  
mi negocio



Quiero hacer  
crecer mi negocio

Mis  
productos  
adaptados  
a tu etapa

### Desarrollo Comercial:

- **Plan de marketing Off-On**, dependiendo de la tipología de tu negocio, adaptamos las estrategias de transformación digital.
- **Desarrollo de nuevos mercados** con nuevos o con los mismos productos, garantizando rentabilidad y crecimiento en ventas.
- **Estudios de satisfacción de clientes** para medir cómo se sienten los clientes con tus productos y servicios. Herramienta necesaria para fidelizar los clientes.
- **Internacionalización de la empresa Off-On** como alternativas a expansión y crecimiento.

# *Muchas gracias*

“Concretar una  
venta es  
importante,  
pero lograr la  
fidelidad de los  
clientes es  
vital.”

Stan Rapp



Milagrosruizbarroeta



Milagrosruiz

