





Nosotros

Nuestra misión es contribuir al desarrollo empresarial de nuestros clientes en los sectores *industrial y de servicios*, planteando soluciones para mejorar la competitividad de sus productos y servicios en el mercado.



Nuestra propuesta de **ASESORÍA, CONSULTORÍA y GESTIÓN INTEGRAL** de *negocios* se basa en la experiencia de más de veinte años en distintas áreas especializadas, y con el compromiso de realizar una **Gestión por Resultados** a corto, mediano y largo plazo.





Ayudamos a nuestros clientes que ya han iniciado un emprendimiento Empresarial y que requieren herramientas técnicas para mejorar y potenciar sus ventas, mejorar su imagen empresarial o de negocio, mejorar sus procesos en sus distintas áreas y fidelizar a sus clientes.





También, a aquellos que aún se encuentran en la etapa de realizar su proyecto, acompañándolos hasta la etapa de ejecución.



The image features a solid orange background. On the left side, there are several white geometric shapes: a large, thick diagonal line, a horizontal bar, and another diagonal line, all overlapping to create a stylized, abstract graphic element.

Nuestros Servicios

Gestión de Proyectos



- Creación del registro de seguimiento.
- Análisis previo del alcance del proyecto.
- Análisis de los riesgos de ejecución del proyecto.
- Análisis de viabilidad de acuerdo a plazos, coste y calidad.

- Establecimiento del entorno de trabajo.
- Asignación de las tareas planificadas a los recursos disponibles.
- Ejecución de las tareas planificadas.
- Gestión de las peticiones de cambio.

- Cierre formal del proyecto por parte de todos los actores involucrados en el proyecto (stakeholders).
- Realización del backup del proyecto.
- Análisis de los resultados con respecto a las estimaciones iniciales.
- Actualización de la base de conocimiento con todo lo aprendido.

Análisis de viabilidad del proyecto

Ejecución del proyecto

Cierre del proyecto

1

2

3

4

5

Planificación detallada del trabajo a realizar

- Análisis del alcance del proyecto.
- Realización de estimaciones de esfuerzo, costes y recursos.
- Definición del plan de proyecto.
- Negociación del contrato.

Seguimiento y control del trabajo

- Seguimiento de tareas e hitos planificados.
- Gestión de entregables (incluido control de la calidad).
- Gestión de incidencias.
- Generación de informes de seguimiento.



Marketing





Resumen ejecutivo

Análisis de la situación

Objetivos

Estrategias de marketing

Programa de acción

Programa financiero

Programa de control



Publicidad Empresarial



Definición de objetivos

- ¿Qué quieres conseguir con tu campaña publicitaria?
- Segmentar

Establecer presupuestos

- Establecer la cantidad máxima que se dispone para la campaña

Elección de canales de difusión

- Redes sociales
- Televisión
- Medios impresos
- Radiales, etc.

Lanzamiento del anuncio

- Captar la atención.
- El formato, la duración y la frecuencia.

Medición de indicadores

- Analizar si los objetivos se cumplen, si algo falla o no.



Ventas





1. Investigación del mercado.

2. Conocer el producto o servicio de nuestro cliente.

3. Conocer el equipo de ventas de nuestros clientes.

4. Recopila información.





5. Fijar objetivos.

6. Desarrollar las estrategias.

7. Desarrollar un programa de actividades.





8. Establecer procedimientos.

9. Elaborar el presupuesto.

10. El plan de ventas.



Operaciones, Control de Calidad y Procesos



Desarrollo del Producto

1

- Recursos materiales.
- Recursos humanos.
- Desglose de las etapas por la que pasa el producto o servicio.
- Planes de control de calidad.

2

Aprovisionamiento

- Detallar las necesidades de la empresa.
- Cuantas materias primas, etc.

3

Costes Operativos

- Costos asociados al proceso productivo.



Almacenamiento y Logística

4

- Gestionar el almacén.
- Diseñar la organización interna del mismo.

5

Servicio Post Venta

- ¿Qué servicios se van a incluir una vez vendamos el producto?
- Fidelización.

6

Sistemas de Planificación y Control

- Realizar la comparativa entre los ingresos y gastos reales y los previstos.
- En caso de desviaciones, tomar las medidas necesarias.



Contabilidad





1 El Registro

Conocida como la contabilidad de libros.

2 La Clasificación

Reconocer, ordenar y agrupar elementos similares.

3 La Síntesis

Ordenar y resumir los datos después de cada periodo contable.

4 La Interpretación

Interpreta los datos registrados.
Ejecutar planes financieros.



Proceso de Selección y Talento Humano.



1

Identificación de Necesidades

- Realización de una entrevista con el propietario o ejecutivo para obtener información de cuales son sus requerimientos de las distintas áreas.
- Se realizará el respectivo diagnostico del requerimiento.

2

Elaboración de Perfiles para cada candidato

- Recursos materiales.
- Recursos humanos.

3

Convocatoria de candidatos

- Elaboración de los avisos publicitarios a través de canales modernos y tradicionales



4

Pre selección

- Revisión de los Currículos, entrevistas pre eliminares y evaluación de conocimientos.

5

Selección

- Verificación de los datos personales y referencias de cada candidato.
- Presentación de los contratos de trabajo y el régimen laboral.
- Personal pre seleccionado, pasa la siguiente fase , contratación.

6

Contratación

- Personal seleccionado que aceptaron los términos y condiciones del contrato, funciones y régimen laboral.
- Firma del contrato.



7

Seguimiento

- Se realiza el respectivo seguimiento a los candidatos contratados con la conformidad del cliente en cuanto al desempeño de la labor de cada uno de ellos.



Capacitaciones.





Un plan de capacitación que brinde un mejor aporte con el objetivo de obtener mayor eficiencia y productividad en las distintas áreas de una empresa.

1. Servicio al cliente.
2. Ventas.
3. Control de inventario y almacén.
4. Liderazgo y coaching para empresarios.



Digitalización



Digitalización en las distintas áreas de una empresa administrativa, operativa y comercial.

1. Implementación y automatización de sistema web.
2. Desarrollo de software a medida.
3. Sistema de control de ventas e inventarios.



The background is a solid orange color. On the left side, there are several white geometric shapes: a large triangle pointing downwards, a horizontal bar, and a diagonal bar that intersects the triangle and the horizontal bar.

Beneficios y Ventajas Adicionales

Reuniones periódicas para
comunicar los avances sobre
nuestra gestión.



Def

Optimizer
The Planner

travelling together

Self
Service
Station

Understand RC

2. PROBLEMS / PAINS

Which problems do you solve for your customer?
There could be more than one, explore different sides.
eg. existing solar solutions for private houses are not considered
a good investment (1).

TOO MANY
POINTS FOR
COMPARISON

X

(FI) Hard to
coordinate
booking for

TOO MANY
TABS

Too much
irrelevant
info on SR
(cards)

Retroalimentación e intercambio de ideas.



Administración de base de datos.



Aliado estratégico comercial.

A man with short dark hair, wearing a dark blue or black long-sleeved button-down shirt and dark trousers, is sitting in a modern, light-colored armchair. He is smiling warmly at the camera. His right hand is resting on a silver laptop, and his left hand is clasped near his chin. He is wearing a black smartwatch on his left wrist. The background is a minimalist interior with a grey wall and warm, ambient lighting from recessed ceiling fixtures. A window with a vase of reeds is visible in the upper left.

El compromiso con
nuestros clientes.



Atajo
Corporación

Comprometidos con tu empresa.