



UIBEAX | www.uibeax.com



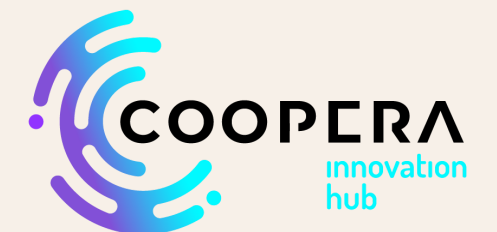
**Aprende sobre Gestión de Negocios
B2B y Talento con nuestro Newsletter**



[Suscribirme](#)



Organizaciones que lideran con Adaptación y Resiliencia



¿Y si el modelo que los trajo hasta acá ya no alcanza?

Durante **más de dos décadas**, crecer en **tecnología en LATAM** era bastante **predecible**.

Si tenías un **equipo técnico decente**, sabías vender tu stack y mantenías **buenos contactos**, cerrabas clientes.

Sin foco en estrategia **comercial, marketing y procesos**. Las **ventas** llegaban por **referidos**, y funcionaba por que el **contexto** también jugaba a favor.

Era un mundo donde:

- La **ventaja competitiva** se basaba en el **conocimiento técnico** y el **acceso exclusivo a información**.
- Las **barreras de entrada** eran **altas**.
- La **innovación** avanzaba de forma **lenta y lineal**.
- El **management** giraba en torno a **control, estabilidad y planes** a 5 años.

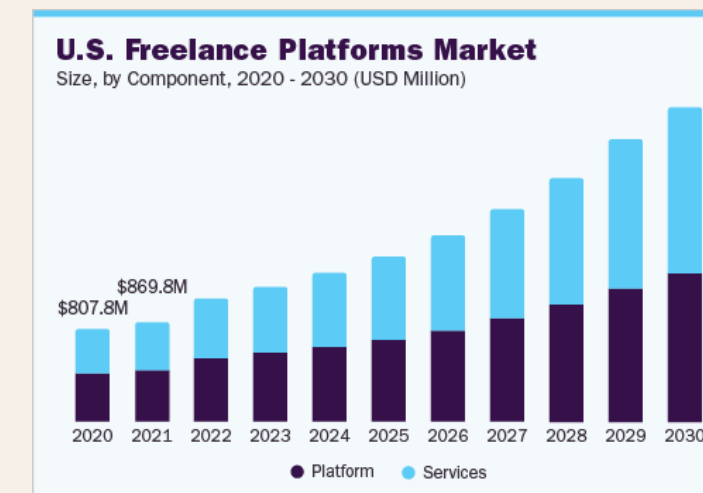
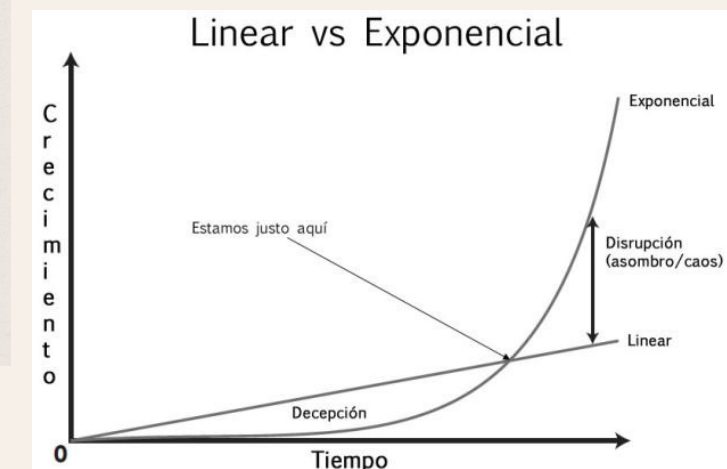
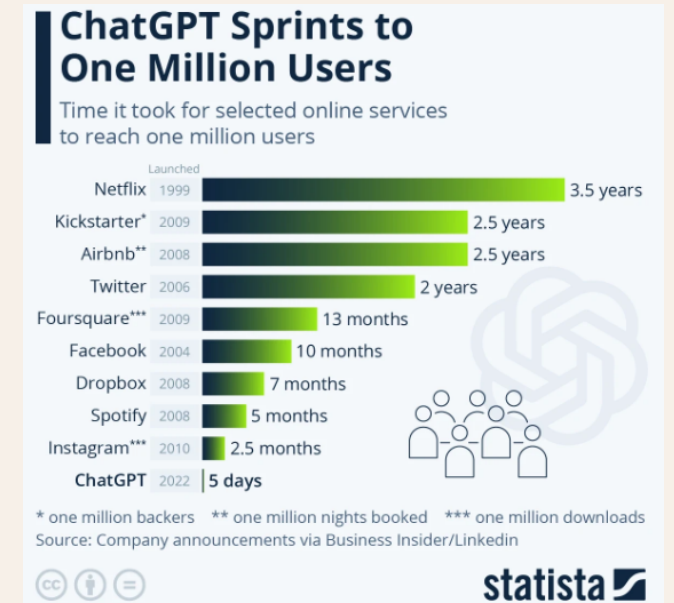
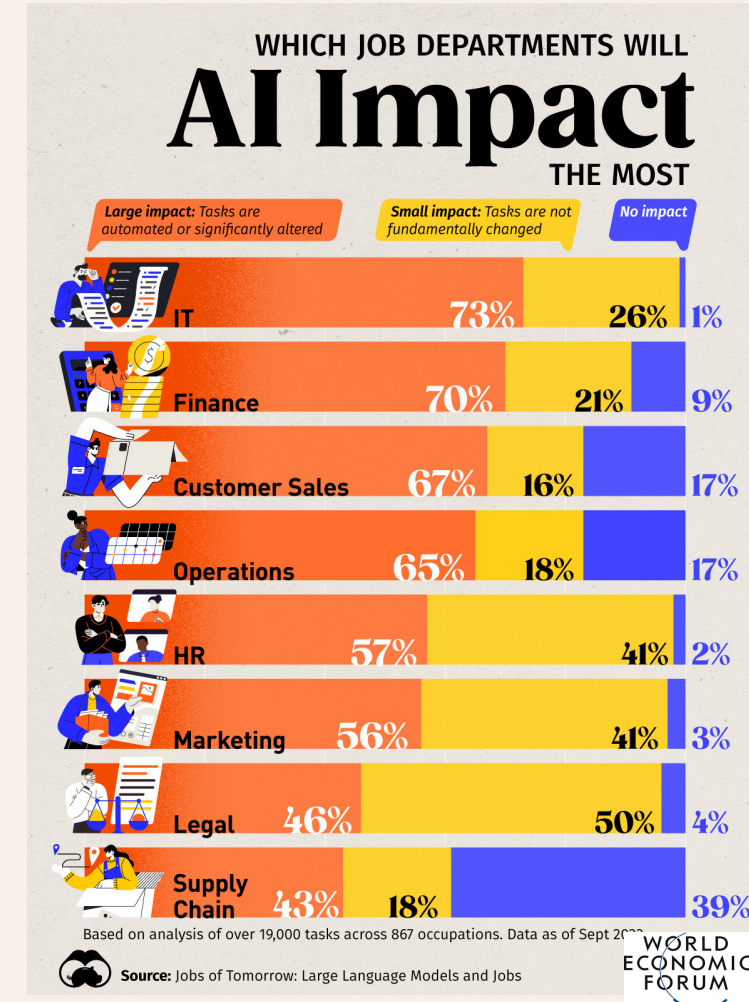
Muchas **empresas** escalaron con **sistemas casi artesanales**. **Pocas o nulas métricas** ni alineación de equipos.

Y durante mucho tiempo, **no hizo falta nada más**.

Ya no se trata de saber más, sino de adaptarse más rápido

En los últimos 5 años el escenario fue cambiando:

- **Reducción** de las **barreras de entrada** con **democratización** al acceso de **tecnología compleja**.
- **Saturación** de **competidores** con **propuestas** cada vez más **similares**.
- El **conocimiento técnico** deja de ser una **ventaja competitiva**.
- La **innovación** ya no es **lineal**, es **exponencial**. El **tiempo** para **reaccionar** se **acortó**.
- Los **equipos freelance híbridos y globales** en crecimiento, permite que **nuevos jugadores ágiles** y económicos **compitan** con **empresas tradicionales**, debilitando su diferenciación.



El problema no es el contexto, sino seguir operando como si no hubiera cambiado

- **Parálisis por sobre análisis:** no saber por dónde arrancar ante tanta información, metodologías y herramientas disponibles.
- **Falta de sentido de urgencia:** pensar que “esto es una moda” o que “ya se pasará”
- **Resistencia al cambio:** procesos, personas y culturas que no están preparadas para experimentar, fallar y adaptarse rápidamente.
- **Ceguera cognitiva:** no ver los verdaderos problemas porque no se cuestionan los modelos mentales que rigen la organización.
- **Mentalidad lineal heredada:** seguir operando como si el entorno siguiera siendo predecible y estable.

¿Esto sucede en tu organización?

- **Falta de alineación** entre **equipos** de **marketing, ventas, customer success, servicio y producto**
- Las **personas** se **sobrecargan de tareas** y se **desentienden sin** darle **prioridad** a las **necesidades** de los **clientes**
- **Carecen de previsibilidad** en las **ventas futuras**
- **No tienen** un **proceso comercial** bien **definido**
- Usan **canales y mensajes** que **no conectan** con los **influenciadores y decisores**
- **Comunican** una **propuesta de valor genérica** o poco clara, **compitiendo por precio**
- Toman **decisiones sin damos** ni indicadores de impacto
- **Descuidan** la **fidelización** y el **crecimiento** con **clientes actuales**
- **No tienen claridad** sobre a **quién** realmente deberían **venderle**
- Confían principalmente en **referidos** para crecer

De tácticas aisladas a un sistema que convierte en resultados

Ayudamos a **líderes de empresas de tecnología B2B** a reemplazar modelos **artesanales e impredecibles** por sistemas de **adquisición y conversión** de clientes **predecibles y rentables**.

Creamos **sistemas comerciales** integrados que conectan **marketing, ventas, customer success y servicio** para crecer con **foco, rentabilidad y diferenciación**.

Alineamos **cultura, procesos y tecnología** para transformar de forma sostenible cómo las empresas de tecnología **atraen, convierten y fidelizan clientes, sin** depender de **esfuerzos aislados ni competir solo por precio**.

Convertirse en una empresa que no solo resiste, sino que crece en la incertidumbre

- **Go-to-Market orquestado:** Marketing, ventas y servicio trabajan bajo una narrativa clara, coherente y persuasiva.
- **Propuesta de valor segmentada:** Diseñan soluciones para nichos específicos, con el cliente en el centro. Lo escuchan, lo anticipan y lo convierten en promotor.
- **IA como copiloto estratégico:** Integran inteligencia artificial en cada decisión para personalizar, automatizar y escalar con eficiencia real.
- **Equipos alineados con curiosidad:** Aprenden, se adaptan y ejecutan con foco estratégico, no solo táctico.
- **Autoconciencia organizacional:** Detectan fricciones internas, desbloquean cuellos de botella y alinean propósito, decisiones y acción.

Enfoque Uibeax

SQUAD CHANGEMAKERS

- Product Manager
 - Project Manager
 - Customer Success
- Talento Interdisciplinario:
- Negocios (GTM, Marketing y Ventas)
 - Lead Generation (Warm/Outbound)
 - Talento
 - UX/UI CRO Web
 - Paid Media Ads

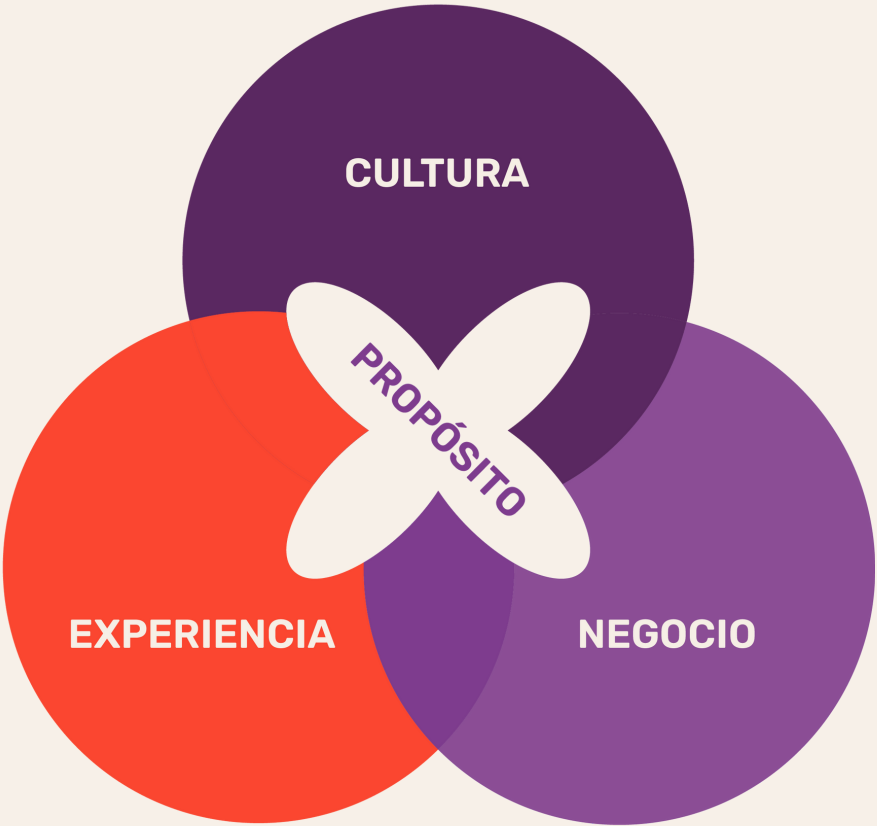
METODOLOGÍAS Y RECURSOS

- Reuniones Semanales Grupales - 1:1
- Canal Comunicación & Artefactos
- Reportes Métricas KPIs & OKRs
- Auditoría Estratégica & Roadmap
- Playbooks y Frameworks
- Setup y Optimización Stack Tecnología
- Agentes IA

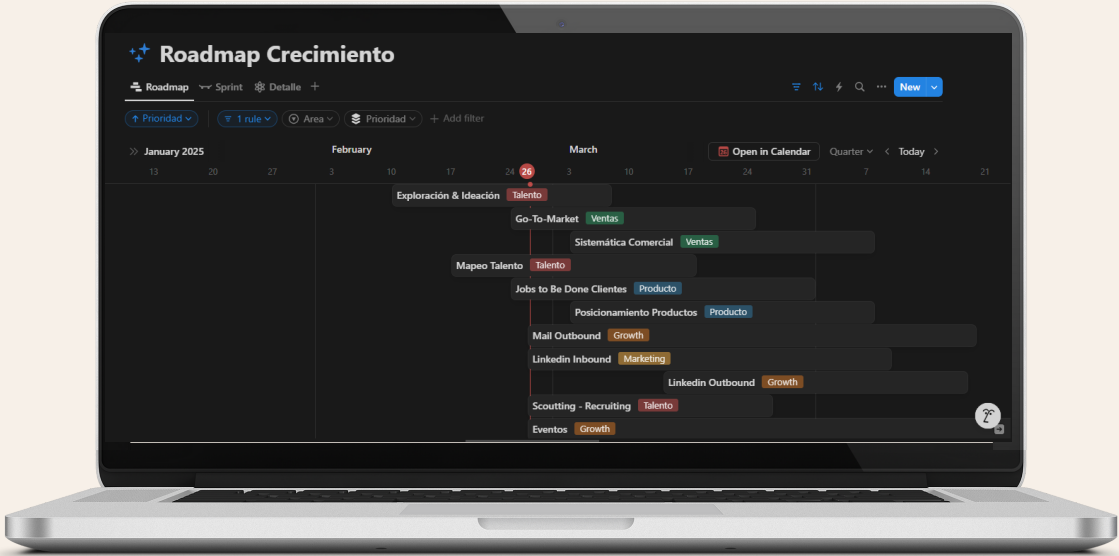
SESGOS COGNITIVOS

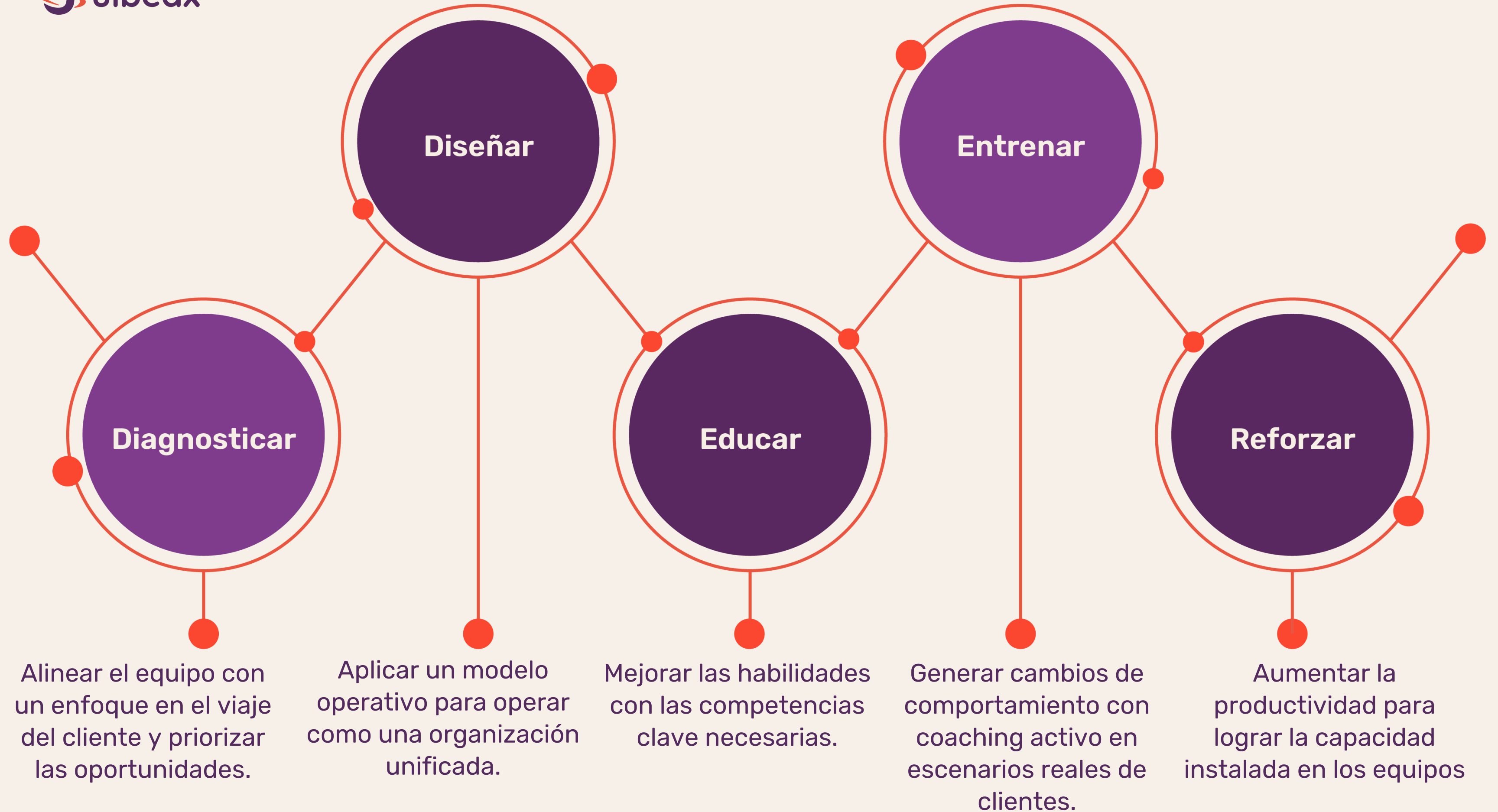


MÉTODO UIBEAX



ROADMAP & HITOS





Estrategia

¿Cuál es nuestra Aspiración ganadora?

La aspiración debe ser **ambiciosa y motivadora**, sirviendo como **norte** para todas las **decisiones**.

¿Dónde Jugaremos?

Identificar los **mercados, segmentos de clientes, geografías, canales y productos** en los que se competirá.

¿Cómo Ganaremos?

Definir la **propuesta de valor** y las **ventajas competitivas** clave.

¿Qué Capacidades debemos tener?

Identificar las **habilidades, competencias** y **procesos** esenciales necesarios.

¿Qué Sistemas de Gestión necesitamos?

Sistemas y métricas que permitirán **monitorear** el **progreso** y ajustar la **estrategia**.

Gestión del Cambio: Estrategia y Cultura

Transformar la estructura organizacional para que sea **adaptable y flexible**, asegurando que cada **área** avance **alineada** con los **objetivos de negocio**.

Los resultados sostenibles necesitan ambos: el Qué y el Cómo

El Qué
Mejoras en
operaciones y
procesos



+



El Cómo
Preparación
para un éxito
sostenido

¿Por Qué Uibeax?

Criterio	Uibeax	Agencia Marketing	Agencia Lead Generation
Enfoque	Talento interdisciplinario. Estrategia integral cross-áreas aplicada a Go To Market (adquisición, conversión y expansión)	Táctico, basado en ejecución pasiva.	Transaccional y Volumen.
Especialización	Desarrollo Software, Servicios IT, Ciberseguridad, SaaS, Deep Tech.	Multisector	Multisector
Entregables	Reuniones 1:1 y grupales. Frameworks y playbooks. Reportes KPIs & OKRs. Setup y Optimización Stack Tecnología. Agentes IA	Campañas aisladas	Leads fríos y baja calidad
Integración Equipo	Squads de trabajo (lideres, champions y embajadores), con procesos y coaching para autonomía y ownership (Gestión del cambio para capacidad instalada)	Operan como proveedores externos	Sin alineación con marketing, ventas o servicio.
Rentabilidad	Optimización de CAC, Retención LTV y margen operativo.	No gestionan métricas de negocio	Solo entregan volumen, no calidad
Métricas de éxito	Pipeline, % canal, % cierre, CAC, margen operativo, NPS, LTV.	Tráfico, impresiones, formularios	Cantidad de leads

RETORNO DE INVERSIÓN

Inversión (I):

- Costos actuales del equipo sin optimización
- Costo de oportunidad de no accionar
- Consultoría Uibeax

Beneficios (B):

- *Ingresos Rentabilidad*
+10-30% Pipeline Ventas
+5-15% Valor Neto Clientes
+10-20% NPS Clientes
- *Operativos*
+10-20% Performance Áreas Comercial
+10-20% Engagement Talento
+10-25% Up-Skilling / Re-Skilling

Cálculo ROI

$$\text{ROI} [(\text{Beneficios B} - \text{Inversión I}) / \text{Inversión I}] \times 100$$

PLANES

Lead Generation

- Duración: 3 Meses (20hs x mes)
- 2 Workshops total (4hs)
- Ciclos: 4 x año (cupos limitados)

US \$ 1.000
(Mensual)

- Growth Partner - Rev Share (3%-8%)

Strategy & Growth

- Duración: 3-6 Meses (30-40hs x mes)
- Ciclos: 3 x año (cupos limitados)

US \$ 1.500 - 1.900
(Mensual)

- Growth Partner - Rev Share (3%-8%)

Workshops & 1:1

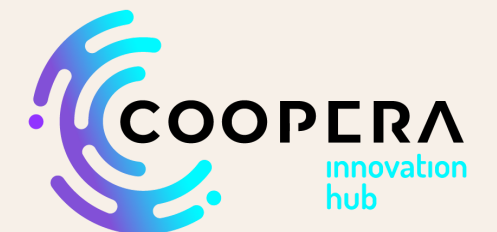
- 2 Workshops (4hs)
- 3 Sesiones 1:1 (3hs)
- Ciclos: 6 x año
- Participantes: max. 8

US \$ 500
(Mensual)

*Condiciones Generales:

- *Para acceder al cupo disponible se requerirá el pago de US\$1.000 en concepto de Reserva.*

Organizaciones que lideran con Adaptación y Resiliencia





“Destaco de Uibeax su apoyo constante, seguimiento sincrónico y asincrónico, y su impulso motivador para seguir avanzando con éxito.”

Antonela Cordisco | Account Manager
BeeReal



“Durante nuestra transición, Uibeax nos ayudó a cambiar metodologías y reorganizar la empresa, fortaleciendo tanto a líderes como a equipos.”

Rodrigo Durán | CEO en Agencia Valor Digital



“Uibeax comprendió nuestra situación y creó una solución a medida. En solo 3 meses, mejoramos radicalmente la comunicación y el trabajo en equipo.”

Axel Alvaréz | CEO en Trichter Consulting



“Con Uibeax aumentamos contactos y reuniones, establecimos prioridades claras y nos organizamos mejor para cumplir con nuestros objetivos.”

Belén Fernandez | CMO en iSpectrum Tech

CASOS DE ESTUDIO



clarity



beerreal



iSPECTRUM

FAQS

¿Qué impacto y resultados podemos esperar?

Optimización de canales de adquisición, mejora de la conversión y aumento de reuniones calificadas. Desarrollo de nuevas propuestas de valor, elevar posicionamiento y mejora de la atracción de talento clave.

¿Consecuencias de no tener los resultados?

Customer Success realiza reuniones mensuales con el sponsor del proyecto para ajustar estrategias y envía encuestas cada 6 semanas. Si no se cumplen las expectativas, pueden interrumpir la renovación del ciclo mensual.

¿Cómo saber si Uibeax es la mejor opción?

Si valoran la curiosidad, el aprendizaje continuo, y la implementación de enfoques prácticos basados en la experiencia real.
No somos la opción adecuada para quienes buscan soluciones tradicionales o prefieren evitar cambios y desafíos importantes.

No contamos con tiempo disponible

Nuestro enfoque incluye a todo tu equipo, no solo al CEO y Directores. Trabajamos de forma sincrónica y asincrónica, con sesiones clave breves y gestionando la ejecución, para optimizar tiempos sin sobrecargar y asegurar resultados efectivos.

Convierte la sobreinformación en claridad transformando la incertidumbre en confianza

Programa una reunión con **Changemaker de Uibeax** para entender
cómo puedes lograr un **crecimiento sostenible y escalable**



Duración de la reunión: 30 min

[Agendar Encuentro](#)

Aprende sobre **Gestión de Negocios B2B y Talento** con nuestro Newsletter



[Suscribirse](#)