



S2A CONSULTING

Catalizadores del crecimiento empresarial generando bienestar en la sociedad. Empoderamos a los equipos de trabajo con herramientas actuales en gestión estratégica, innovación y marketing para lograr resultados de negocio a otro nivel.



¿Qué queremos compartirle?

Soluciones innovadoras para mejorar la gestión estratégica y el crecimiento empresarial

CONTENIDO



Propósito



Propuesta de
Valor



Casos de éxito



Nuestro
Equipo



Inversión



Estamos **empeñados en generar prosperidad para nuestra sociedad.**

- ✓ Acompañamos **a las empresas** a encontrar y capturar oportunidades de crecimiento en sus mercados, mediante el uso de las últimas herramientas en gestión estratégica de modelos de negocio, aplicadas en proyectos de innovación, marketing y gestión comercial.

Hemos contribuido al logro de importantes incrementos en los ingresos anuales, y mejoras de competitividad con nuestras experiencias en empresas multinacionales, medianas y pequeñas.



¿Qué queremos compartirle?

**Soluciones innovadoras para mejorar la gestión estratégica y
el crecimiento empresarial**

CONTENIDO



**Nuestro
Propósito**



**Propuesta de
Valor**



Casos de éxito



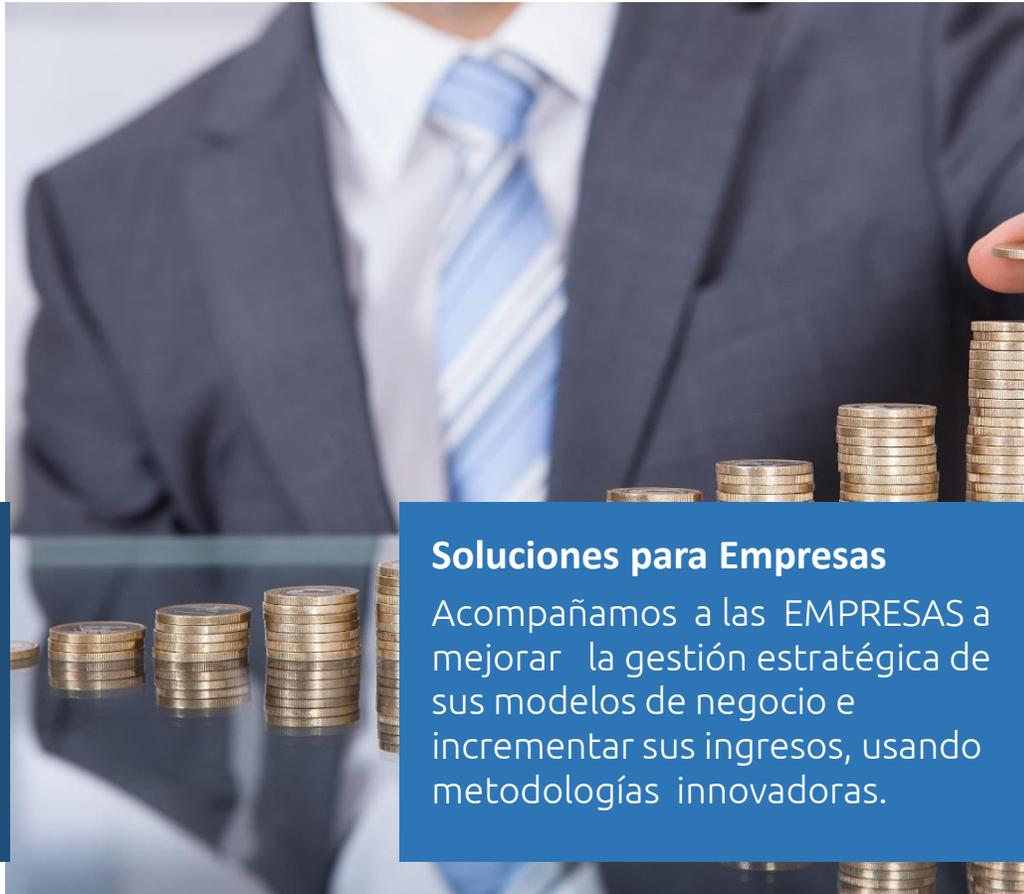
**Nuestro
Equipo**



Inversión



Soluciones de acuerdo al tamaño de nuestro cliente empresarial



Valoración estratégica

Entendemos cuáles son los elementos del modelo de negocio que permiten tener una posición estratégica en el mercado y los documentamos a través de PLANEACIÓN.

Desarrollo Capacidades comerciales

Proyectos para aprovechar la posición competitiva en temas de, INNOVACIÓN, MARKETING Y DESARROLLO COMERCIAL empresarial

Proyectos de alineación de Otras Áreas

Para poder soportar el desarrollo comercial en ocasiones se necesita alineación de otras áreas en la empresa.



Generación de Ideas de Negocio

Con metodologías de la inteligencia de mercados actuales desarrollamos habilidades para observar el mercado de forma diferente.

Estructuración Modelos de Negocio

Usamos metodologías actuales como el Canvas y el Lean StartUp para desarrollar el negocio a partir de la idea.

Desarrollo Planes de Negocio

Una vez dimensionado y comprendido el mercado apoyamos en el desarrollo de metas financieras y planes para presentarse ante inversionistas.



**APOYAMOS A LAS EMPRESAS
A MEJORAR SU POSICIÓN ESTRATÉGICA
ENCONTRANDO Y CAPTURANDO
OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO**

¿Cómo son nuestros procesos de trabajo con los clientes?



00

Valoración Estratégica

Revisamos la empresa en tres frentes claves para encontrar oportunidades de posicionamiento competitivo.

Contexto del Mercado

Modelo de Negocio



Propósito del Negocio



01

Plan Estratégico Ejecutable

Ayudamos a desarrollar un plan que se pueda ejecutar y medir con resultados en el día a día de la operación. Usamos métodos innovadores y actuales para hacer modelos de negocio más competitivos.



02

Estrategia de Innovación

Incrementamos la probabilidad de éxito en la gestión de la innovación estructurando un plan y sistema de seguimiento, centrado en dimensionar los aspectos que generan valor al cliente, bajo la teoría de "JobsToBe Done".



03

Plan de Marketing y Gestión Comercial

Aumentando las probabilidades de mayores ingresos y efectividad en el logro de metas en ventas.

Nos concentramos en entender cuáles son las problemáticas que enfrenta el negocio en la actualidad y cuáles son las posibilidades que tienen para resolverlas.

Con un proceso denominado “Ingeniería Inversa”, donde los equipos de trabajo se concentran en partir desde las problemáticas estratégicas actuales que enfrenta un negocio y establecer posibles hipótesis sobre las decisiones más importantes para resolver dichas problemáticas.

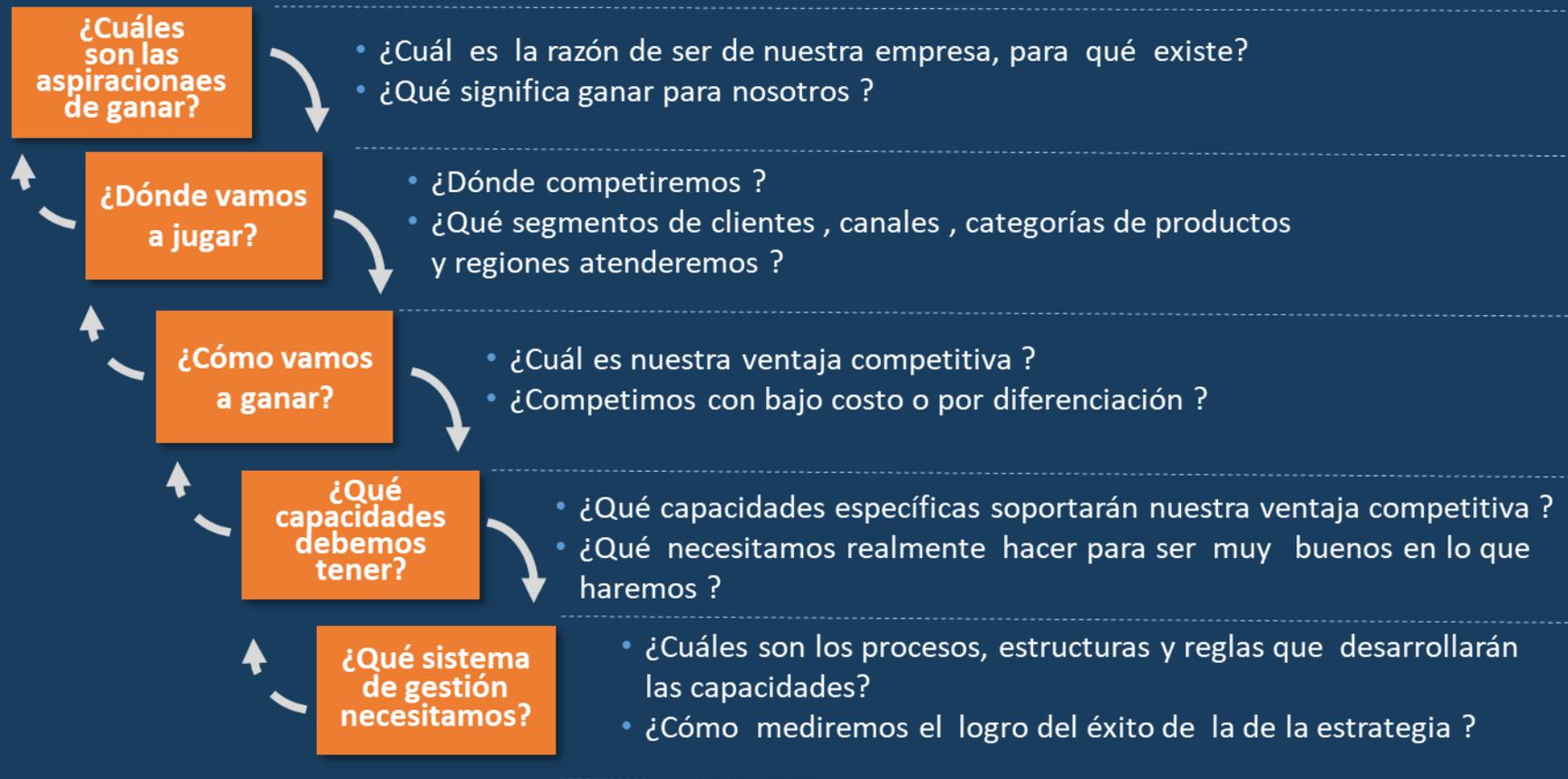
El proceso de planeación permite entonces decidir con más confianza los caminos que se estiman tendrán mayor probabilidad de éxito para ganar en el negocio, porque se basa en ejercicios de validación de las hipótesis en el escenario de actuación propio de la empresa.





Planeación Estratégica

Primero entendemos cuáles son las principales problemáticas que enfrenta el negocio, seleccionando **la posibilidad de solución que tenga más probabilidades de generar resultados ganadores**, y a su vez decidimos cómo implementarla al responder preguntas clave para que la ejecución de la estrategia sea exitosa.



Proceso para Gestionar la Innovación desde lo que realmente le genera valor a los clientes.



⁽¹⁾ *Competing Against the the Luck*, by C.Crysthensen, 2016. / *What Customers Want*, 2013 / *Jobs To Be Done - Theory to Practice*, 2016 by T.Ulwick.



Desarrollo de una Estrategia de Innovación centrada en lo que genera valor para los clientes

Proceso para Gestionar la Innovación desde lo que realmente le genera valor a los clientes.



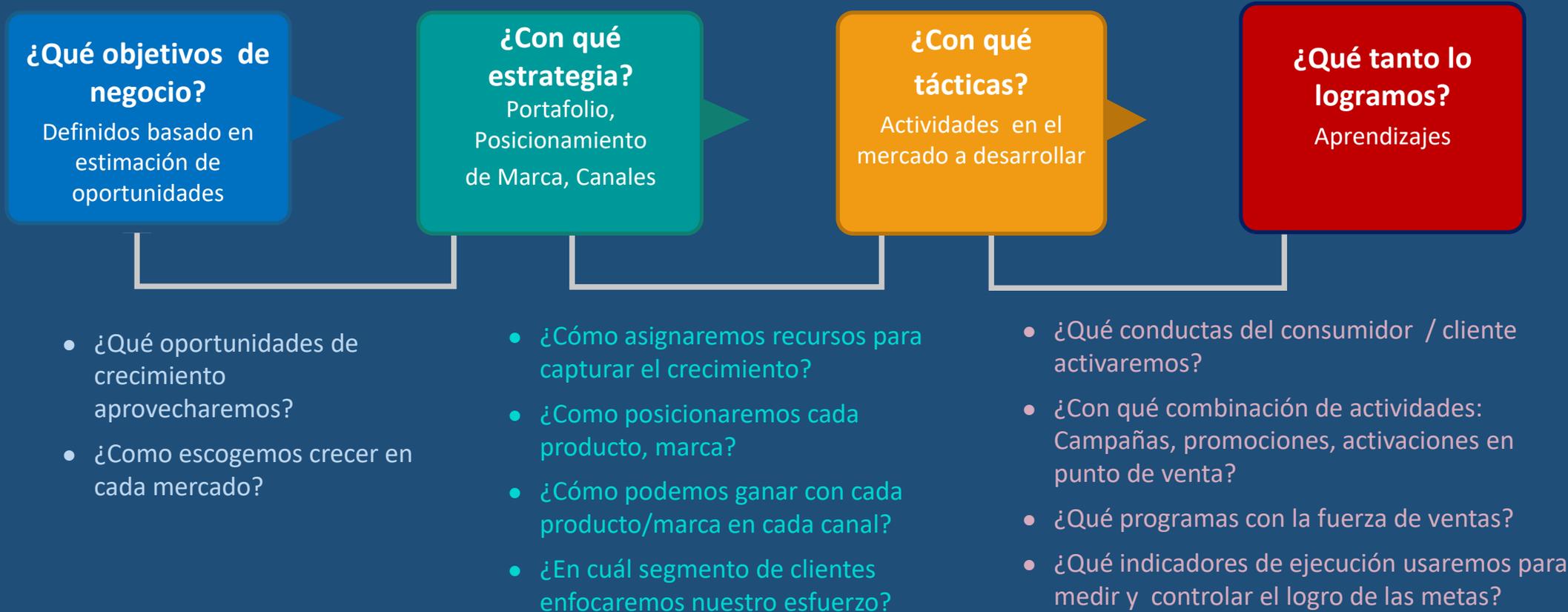
- ✓ Acompañamos a las empresas en el desarrollo de un sistema para gestionar la Innovación contribuyendo a incrementar las probabilidades de éxito en procesos de innovación, al facilitar a los equipos de trabajo, la generación de iniciativas que puedan generar resultados para el negocio desde lo que realmente le genera valor al cliente.
- ✓ En nuestro proceso aplicamos el método "Outcome Driven Innovation" que se basa en el actual concepto de "Jobs-To-Be-Done"¹, que permite explicar directamente las causas por las que los clientes se vinculan con los servicios que ofrecen las empresas, y por lo tanto, predecir indicadores de éxito de iniciativas de innovación.
- ✓ Clayton Christensen, reconocido profesor de Harvard, es quien ha promovido esta teoría, es autor de variados libros que han revolucionado la forma de gestionar la estrategia empresarial, para lograr mejores resultados en la búsqueda del crecimiento y sostenibilidad.
- ✓ Hemos integrado estas teorías con las mejores prácticas recopiladas en nuestra experiencia de más de 20 años en procesos para el conocimiento del cliente y su aplicación en procesos de planeación estratégica e innovación de variadas empresas y sectores económicos.

⁽¹⁾ *Competing Against the Luck*, by C. Christensen, 2016. / *What Customers Want*, 2013 / *Jobs To Be Done - Theory to Practice*, 2016 by T. Ulwick.



Acompañamiento en el proceso de desarrollo de un plan de marketing y comercial

Entendido el modelo de negocio y la posición estratégica que se quiere alcanzar, se busca resolver las siguientes preguntas de negocio y generar el aprendizaje de un sistema estructurado para el área de mercadeo y gestión comercial.





03

Desarrollo de competencias comerciales

Desarrollamos entrenamientos comerciales que buscan generar habilidades en el equipo para que puedan establecer relaciones de confianza con sus clientes en procesos de atención más consultivos.

Se busca entrenar al equipo para aplicar diferentes herramientas comerciales en cada etapa de un proceso típico de negociación comercial, para ajustar la propuesta de valor con las expectativas de cada decisor de compra con el que se generen relaciones, asegurando mayores tasas de conversión y de cierre de negocios.



APOYAMOS A LAS EMPRESAS PARA LA REACTIVACIÓN POST PANDEMIA

4Rs para catalizar el reinicio de tu negocio en la “nueva normal”

Mejorar decisiones para la generación de valor en el corto plazo

Construir resiliencia para apropiarse del futuro

RESPONDER AHORA - YA

- ✓ Entender “JobsTBD” actuales de sus clientes para crear soluciones que den flexibilidad a su empresa
- ✓ Soporte para cambio en la estrategia de comunicación y contacto digital – marketing digital
- ✓ Analítica de datos para evaluar desempeño de su modelo comercial – Modelo Power BI de seguimiento
- ✓ Herramientas comerciales para soportar el trabajo de los equipos comerciales – ventas virtuales

REFLEXIONAR PRESENTE CERCANO (Plan 3 a 12 meses)

- ✓ Análisis atractivo de la industria y de la competencia, escanear posibilidades.
- ✓ Revisión de plan estratégico y evaluación de posibilidades de crecimiento
- ✓ Revisión de su propuesta de valor según priorización “JobsTBD” de los clientes.
- ✓ Seguimiento a resultados de ventas y riesgos de negocio con analítica de datos
- ✓ Revisión de la estructura y modelo de atención comercial. Cuotas, indicadores, incentivos.

RESILIENCIA FUTURO (Plan 1 a 3 años)

- ✓ Análisis de tendencias y recomendaciones para implementar en su empresa
- ✓ Asesoría para digitalización de estrategia de “Go To Market”
- ✓ Rediseño de su propuesta de valor bajo modelos de “JobsTBD” y “ Outcome Driven Innovation”
- ✓ Conversión de su proceso comercial para que sea gestionado bajo analítica de datos – “Data Driven” - CRM

REIMAGINAR FUTURO (Plan más de 3 años – ganar “Nueva Normal”)

- ✓ Planeación estratégica y herramientas para gestión de portafolio iniciativas de crecimiento.
- ✓ Desarrollo estrategia de innovación basada en el modelo - INNOVJOB S2A: “JobsTBD + OutcomeDriven Innovation”
- ✓ Desarrollo de equipos de trabajo para aplicación modelos de innovación basados en “JobsTBD”
- ✓ Desarrollo de habilidades de liderazgo para gestión de escenarios de disrupción.



APOYAMOS A LOS EMPRENDEDORES
EN EL PROCESO DE CONVERTIR SUS IDEAS EN NEGOCIOS
REALES

¿Cómo es el acompañamiento para emprendedores?

S2A CONSULTING ofrece acompañamiento para llevar ideas al mercado usando las últimas herramientas y conocimiento en innovación y emprendimiento.



Validación de Ideas de Negocio

02 

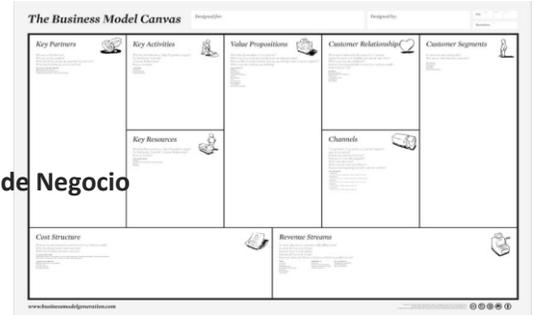
 03

Desarrollo de Planes de Negocio

Tener un Plan de Negocio



Modelo de Negocio



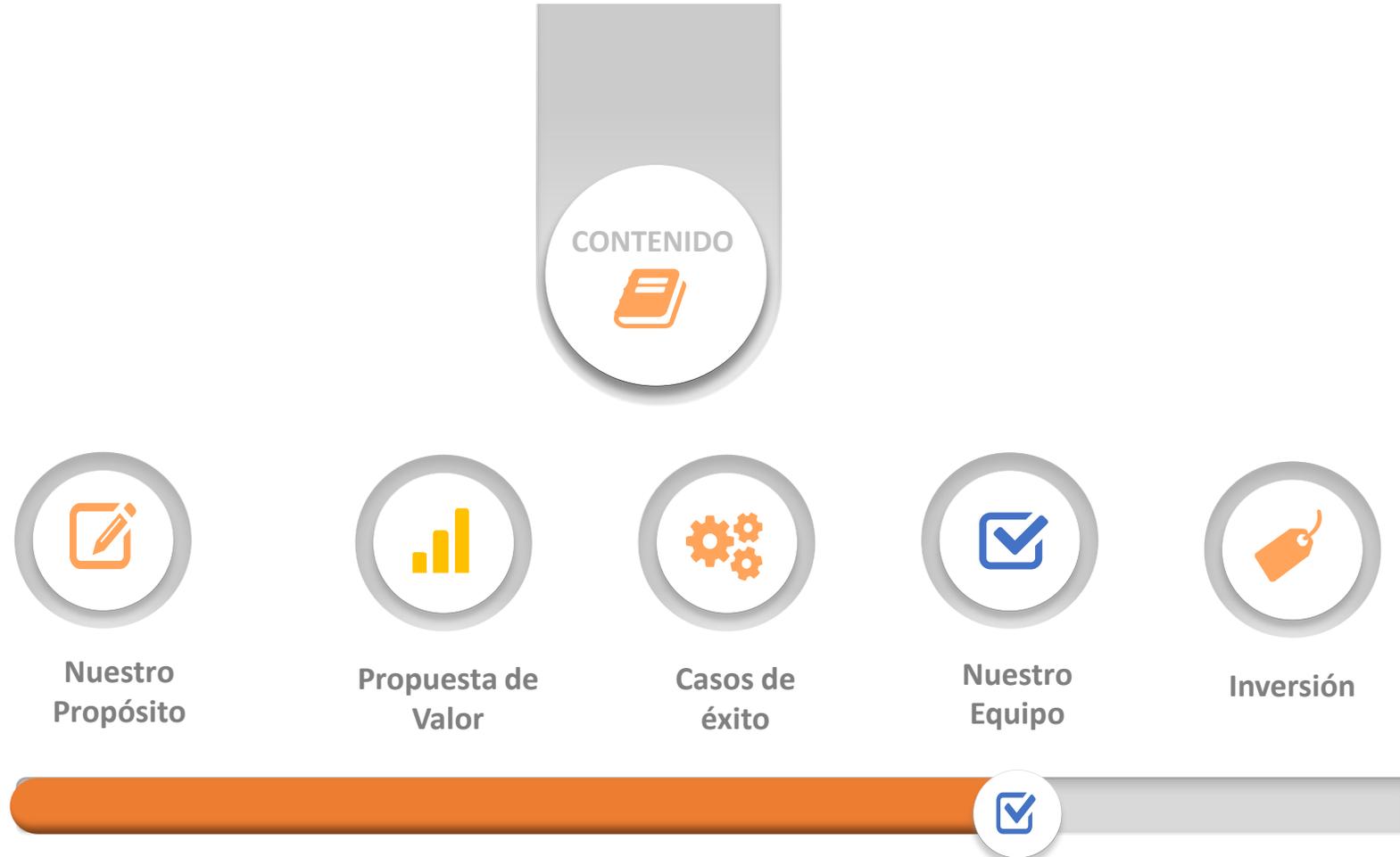
Generación de Ideas de Negocio

01 

- Estructura que le permita desarrollar:
- Herramientas para analizar oportunidades o ideas
 - La mentalidad y actitud para ser empresario
 - El poder identificar oportunidades de negocio



Contenido



¿Quiénes somos?



Un equipo de profesionales con trayectoria en dirección de empresas, expertos en consultoría empresarial.

Integramos un grupo de compañías de consultoría complementaria en los diferentes temas empresariales, para convertirnos en un coach de negocios alineados con las necesidades de nuestros clientes.



Nuestra Experiencia

Angela Martínez A.



Executive MBA de EAE Business School – Universidad de Barcelona, Ingeniera Industrial especialista en Marketing de la Universidad de los Andes. Amplia experiencia en gerencias de mercadeo y de conocimiento del cliente, liderando proyectos de planeación estratégica, innovación y desarrollo de estrategias de marcas, en empresas como:

Ha sido consultora para desarrollo de estrategias de mercadeo, innovación, canales de comercialización y servicio al cliente en empresas como:



Faubricio Cárdenas de la B.



Administrador de empresas con más de 24 años de experiencia en gestión comercial, desarrollo de equipos de ventas y atención al cliente desempeñándose como Gerente Comercial en empresas como:



Maria Piedad Cuevas



Consultora Sr, en el desarrollo de proyectos de planeación estratégica y de innovación.

MBA de Kellogg School of Management, Northwestern University USA- concentración en Mercadeo, Estrategia y Organizaciones. Programa Alta Gerencia en Finanzas e Ingeniera de sistemas de la U.de los Andes. Experiencia en el sector financiero, tecnología, consumo masivo y educativo. Ha desempeñado cargos de planeación estratégica, mercadeo, entrenamiento, entre otros en compañías multinacionales como Old Mutual, KPMG, Alpina, Lexmark y Unisys.

Martha Patricia Morales



Consultora Sr experta en análisis de datos de mercado y nos apoya en los proyectos traduciendo la información del mercado en estrategias de negocio.

Sicóloga de la U.de los Andes con el Programa de Desarrollo Directivo del Inalde. Experiencia en el desarrollo de estrategias de mercadeo y procesos de investigación de mercado para diferentes empresas como CocaCola Femsa, Bavaria, Colgate, entre otros. Actualmente es la Gerente General de NODO investigaciones y Estrategias.

Camilo Yepes Mejía



Consultor de planeación estratégica, negociación y análisis e implementación de herramientas novedosas para la mejora continua en los procesos y capacidades organizacionales y de equipos. Gestor comercial proyectos S2A .

Administrador y especialista en Negociación de la Universidad de los Andes, con visión integral de negocio y énfasis en liderazgo, gerencia y emprendimiento. Por más de 10 años desempeñó cargos corporativos en roles gerenciales, financieros y de estrategia, en compañías con empresas como Acciones de Colombia, Experian S.A., Ferrostal de Colombia. Estudios en Negociación e Influencia en MIT Sloan, diplomado en Liderazgo y Gerencia en CCB Bogotá, certificado como mentor de emprendimiento y profesor asistente en la Universidad de los Andes de: comunicación efectiva, negociación, innovación y procesos de internacionalización.

Jaime Andrés Guerrero



Consultor, en estrategia y desarrollo e oportunidades de crecimiento

Profesional en finanzas y asuntos internacionales con más de 6 años de experiencia en el diseño e implementación de estrategias de gestión para aumentar la rentabilidad y la participación de mercado. Pensamiento lógico, analítico y sistemático para obtener resultados en equipo.

Profesional certificado en herramientas de aplicación del modelo INNOVJOB

Gonzalo Pachón



Consultor, experto en banca, nos acompaña en la gestión comercial para proyectos de innovación en el sector de bancos.

Economista y Postgrado Economía del Riesgo y la Información de U. de los Andes. Experiencia de consultor financiero en el área de tesorería y riesgos, en proyectos estratégicos de modernización procesos, impactando en la consecución y conservación de valor en los negocios de tesorería; y como consultor en proyectos de innovación en construcción de cultura innovadora en los equipos. Ha ocupado cargos como consultor y analista en ScotiaBank-Colpatria, Davivienda y Fiduciaria.

Luis Enrique Guzmán



Consultor, experto en segmentación de mercados y desarrollo de estrategias de mercadeo a partir del análisis cuantitativo de información de mercado.

Economista de la U. Nacional con Posgrado en Conocimiento del Consumidor de la Universidad EAN. Experiencia como consultor de Business Intelligence y Conocimiento del Consumidor en empresas como Bavaria, Infórmese y Gfk.

Algunos de nuestros clientes y/o proyectos

Consultoría Desarrollo Estratégico Empresarial y de Programas Corporativos



Consultoría especializada en Marketing, Innovación y Conocimiento de mercados



Encontrar oportunidades de crecimiento



Desarrollo de estrategia de marca



Desarrollo de Indicadores de Gestión



Programas incentivos a clientes

Desarrollo de Plan Estratégico, Plan Comercial y de Mercadeo

Consultoría para innovación, servicio al cliente, desarrollo de marcas y lanzamiento de productos al mercado



MOTOROLA



HACE LAS COSAS BIEN

Desarrollo y entendimiento de de Canales



Segmentación de mercados y estructuración de portafolio

Gestión de los puntos de venta



Gas Natural sin gasoducto para cualquier lugar.



Entrenamiento y adaptación modelo de atención comercial



Nos actualizamos permanentemente en temas de desarrollo empresarial para el mundo 4.0

- ✓ Especialización en Liderazgo de Negocios 4.0 de la Actualidad - “Leading the Modern Day Business” Darden School of Business University of Virginia, USA, 2020 – 2022 cubriendo los siguientes temas:
 - Digital Transformation
 - Design Thinking for Innovation
 - Digital Product Management: Modern Fundamentals
 - Customer-Centric IT Strategy
- ✓ Universidad de Maryland – Washington, Estados Unidos. 2014 a 2015
Especialización en Emprendimiento e Innovación: Lanzando negocios innovadores
 - Desarrollo de ideas innovadoras para nuevas compañías: El primer paso para los emprendedores
 - Innovación para emprendedores: De la idea al Mercado.
 - Financiamiento para emprendimientos
- ✓ Certificate – Mastering the “Jobs To Be Done” and ODI® model, for improving innovation – STRATEGYN – Boston, USA 2019
- ✓ Instituto de Economía Digital – ESIC – Madrid, España. 2014
 - Curso Especializado en MARKETING DIGITAL
- ✓ School of Business University of Virginia, Estados Unidos. 2013.
 - Business Strategy.
- ✓ Universidad de Virginia, Estados Unidos. 2014
 - Crecimiento de Empresas. Grow to Greatness: Smart Growth for Private Businesses
 - ¿Qué hace que las empresas crezcan?.

CATALIZAMOS EL CRECIMIENTO A TRAVÉS DE SOLUCIONES INNOVADORAS PARA LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LOS NEGOCIOS

Contáctenos



ANGELA MARTÍNEZ A.

Managing Director

angela.martinez@s2aconsultants.com

Cel: 315 894 7833

FAUBRICIO CÁRDENAS DE LA B.

Gerente Administrativo

fcardenas@s2aconsultants.com

Cel: 313 224 9607

CAMILO YEPES MEJÍA

Gestor Comercial

Consultor Aliado

cyepes@s2aconsultants.com

Cel: 300 854 4100

www.s2aconsultants.com

Todas las ideas conceptuales, metodológicas y/o procedimentales presentes en este documento son de derecho exclusivo de **S2A CONSULTING SAS** hasta que se llegue a un acuerdo financiero o de otra índole con el cliente o proveedor al cual se le están presentando dichas ideas. Su uso o divulgación pública sin la debida autorización de **S2A CONSULTING SAS** dará lugar a la iniciación de las acciones legales pertinentes, por tratarse de derechos de propiedad intelectual legalmente protegidos por las normas vigentes (Decisión 486 de 2000 CAN, Ley 463 de 1998, Dec 2591 de 2000, Res 35583 de 2005 SIC).

MUCHAS GRACIAS!!!!