



FICHA TÉCNICA DE SERVICIO

Consultoría de Crecimiento y Ventas

Descripción del servicio

La Consultoría de Crecimiento y Ventas de Negocio 360 es un servicio estratégico diseñado para ayudar a negocios a crecer, vender más y organizar su operación comercial de forma profesional.

Este servicio consiste en un proceso estructurado de análisis, planeación e implementación que permite al negocio entender su mercado, conocer a su cliente ideal, mejorar su proceso de ventas y construir una estrategia real de crecimiento.

No es publicidad, ni manejo de redes sociales, ni asesoría rápida.

Es una consultoría práctica enfocada en resultados reales.

Objetivo del servicio

Ayudar al negocio a:

- **Incrementar sus ventas:** Diseñar una estrategia comercial que permita generar más oportunidades de venta, mejorar la conversión de prospectos y aumentar el volumen de ingresos del negocio.
- **Atraer más clientes:** Crear un plan de captación enfocado en el cliente ideal, utilizando los canales más efectivos para su mercado y su ciudad.
- **Mejorar su proceso comercial:** Optimizar la forma en la que el negocio atiende, da seguimiento y cierra a sus clientes, eliminando improvisación y pérdidas de oportunidades.
- **Organizar su operación:** Implementar sistemas, procesos y herramientas que permitan tener control real de prospectos, clientes, ventas y resultados.
- **Tomar mejores decisiones:** Establecer indicadores y reportes que permitan tomar decisiones con base en datos y no en suposiciones.
- **Crecer de forma estructurada:** Construir un modelo de crecimiento sostenible que permita escalar el negocio sin perder control ni calidad en el servicio.

Contacto
Guillermo Paniagua
+52 33 1893 8858



Duración del proyecto

Duración estimada del proyecto:

30 a 40 días naturales

Dependiendo del tamaño del negocio y la información disponible.

Alcance del servicio

El proyecto se desarrolla en cinco fases:

Fase 1 — Diagnóstico del negocio

Análisis interno completo del negocio:

- Análisis de productos o servicios
- Análisis del proceso actual de ventas
- Análisis de atención al cliente
- Análisis de canales de venta
- Análisis de comunicación
- Análisis de operación interna
- Análisis del flujo de clientes
- Identificación de áreas de mejora

Objetivo: entender cómo funciona el negocio actualmente y detectar oportunidades de mejora.

Fase 2 — Análisis de mercado

Estudio del entorno comercial del negocio:

- Análisis de competencia directa en su ciudad
- Análisis de precios del mercado local
- Análisis de demanda
- Análisis de tendencias del sector
- Identificación de oportunidades de crecimiento

Contacto
Guillermo Paniagua
+52 33 1893 8858



- Segmentación de clientes

Objetivo: entender el mercado real donde opera el negocio.

Fase 3 — Definición del cliente ideal

Construcción del perfil del cliente objetivo:

- Buyer persona
- Perfil de cliente ideal
- Comportamiento de compra
- Hábitos de consumo
- Motivaciones de compra
- Objeciones de compra
- Proceso de decisión

Objetivo: saber exactamente a quién venderle y cómo hacerlo.

Fase 4 — Estrategia de marketing y ventas

Diseño del plan de crecimiento:

- Estrategia de captación de clientes
- Estrategia de comunicación
- Estrategia de promociones
- Estrategia de campañas
- Estrategia de cierre de ventas
- Estrategia de fidelización
- Calendario comercial

Objetivo: construir un plan claro para atraer, convertir y retener clientes.

Enfoque local y conocimiento del mercado

Contacto
Guillermo Paniagua
+52 33 1893 8858



Negocio 360 realiza un análisis específico de la ciudad y zona donde opera el negocio, considerando:

- Comportamiento del consumidor local
- Canales de venta más utilizados en la ciudad
- Hábitos de compra por región
- Nivel socioeconómico de la zona
- Flujo comercial del área
- Temporadas de mayor demanda

Se analiza directamente a la competencia local:

- Precios del mercado
- Servicios y productos que ofrecen
- Estrategias de venta
- Presencia digital
- Posicionamiento en la zona

El objetivo es construir una estrategia adaptada al mercado real del negocio, no una estrategia genérica.

Entregables

Al finalizar el proyecto, el cliente recibe:

- Diagnóstico completo del negocio
- Análisis de mercado local
- Perfil del cliente ideal
- Estrategia de crecimiento
- Estrategia de ventas
- Plan de marketing
- Calendario comercial
- Proceso de ventas documentado
- Sistema de seguimiento de clientes
- Indicadores de control
- Manual de operación comercial

Modalidad del servicio

Contacto
Guillermo Paniagua
+52 33 1893 8858



- Servicio 100% remoto
- Reuniones por videollamada
- Entregables digitales
- Implementación de sistemas en la nube

Precio del servicio

Precio del proyecto: \$15,765 MXN

Servicio de introducción para empresas que desean comenzar a profesionalizar su operación comercial.

Forma de pago

- 50% de anticipo
- 50% contra entrega

A quién va dirigido

- Negocios que ya venden
- Empresas que quieren crecer
- Emprendedores que desean escalar
- Marcas que buscan organizar su proceso comercial

Beneficios del servicio

- Estrategia clara de crecimiento
- Proceso comercial profesional
- Mayor control de ventas
- Mejor toma de decisiones
- Mayor eficiencia operativa
- Crecimiento sostenible

Condiciones especiales

Cualquier servicio, desarrollo o implementación que no se encuentre contemplado dentro de esta ficha técnica será revisado y cotizado de manera independiente.

Contacto
Guillermo Paniagua
+52 33 1893 8858



Posicionamiento del servicio

Este servicio posiciona a Negocio 360 como una consultoría de crecimiento empresarial enfocada en estrategia, ventas y transformación comercial.

Resumen ejecutivo

Negocio 360 ayuda a las empresas a crecer mediante análisis, estrategia, procesos y sistemas. No se trata de improvisar, sino de construir un negocio sólido, rentable y organizado.

Con esto ya tienes un **servicio premium con precio de entrada accesible**, ideal para empezar a vender, generar reputación, testimonios y casos de éxito.

Por qué confiar en Negocio 360

Porque el servicio no se limita a un análisis superficial.

Se construye una estrategia con base en datos reales, competencia directa, comportamiento local y oportunidades comerciales específicas de cada ciudad.

Negocio 360 trabaja con una visión integral que combina investigación digital, análisis de mercado local, estudio de la competencia, evaluación comercial y planeación estratégica.

La distancia no es una barrera: la metodología está diseñada para funcionar de forma remota, con procesos claros, comunicación constante y acompañamiento durante todo el proyecto.

Resultado para el cliente

El negocio obtiene una estrategia que:

- Está diseñada para su ciudad
- Está basada en su mercado real
- Considera a su competencia directa
- Se adapta a su zona geográfica
- Responde a su tipo de cliente
- Se alinea con su operación real

No es una estrategia genérica. Es una estrategia hecha a la medida.

Contacto
Guillermo Paniagua
+52 33 1893 8858