

## **Visión**

Agregar valor a todos nuestros clientes ayudándolos a alcanzar el máximo potencial de su negocio y organización

## **Misión**

Ayudar a los ejecutivos y organizaciones a crecer y escalar su negocio, capitalizando su experiencia, empoderando al talento y optimizando procesos, a través de estrategias innovadoras que generen beneficios sostenibles para sus clientes, colaboradores, accionistas y comunidades en las que operan





Growing & Empowering  
to the New Onset

## Creamos Estrategias de Alto Impacto para Crecer

Somos una firma de consultoría de negocios con el objetivo de agregar valor a todos nuestros clientes mediante la sinergia de experiencia, talento y activos, fortaleciendo su modelo de negocios, capacidades organizacionales y excelencia en ejecución. Contamos con más de 30 años de experiencia en múltiples categorías de consumo masivo, especializadas e industriales.

Con el objetivo de ofrecer servicios de alto valor para nuestros clientes, contamos con varias **alianzas estratégicas**:



Business  
Intelligence



B2B  
Solutions



CRM  
Solutions



### ***Consultoría de Negocios***

Ayudamos a su negocio a crecer y alcanzar el máximo potencial, ganando la preferencia de clientes y consumidores en los mercados que participen

- ♦ **Estrategia:** Ayudar al empresario y organización a crecer y alcanzar el máximo potencial de ventas, a través de estrategias innovadoras, fortalezas del negocio y “expertise” del talento de la empresa
- ♦ **Modelo de Negocio:** Definir/fortalecer el modelo de negocio alineado a requerimientos del mercado, clientes y consumidores (Mejores prácticas, modelo de innovación, S&OP, “benchmark”, mejora continua, KPI’s, etc.)
- ♦ **Emprendedores:** Crear el plan de negocios para clarificar conceptos, armar el modelo de negocio, definir la propuesta de valor y las estrategias de crecimiento para alcanzar su potencial
- ♦ **Empresas Familiares:** Desarrollar plan de sucesión para mantener la continuidad del negocio
- ♦ **Gestión Comercial:** Representación comercial de su organización para introducir productos al mercado



Servicio	Objetivo	Etapas de Desarrollo	Beneficios
Estrategia	Ayudar al empresario y organización a crecer y alcanzar el máximo potencial de ventas, a través de estrategias innovadoras, fortalezas del negocio y “expertise” del talento de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico profundo de la situación de mercado</li> <li>• Detección de oportunidades de negocio</li> <li>• Propuesta de estrategias e iniciativas</li> <li>• Plan de ejecución</li> <li>• Proceso de mejora continua (KPI’s)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento y participación de mercado</li> <li>• Lograr la rentabilidad esperada</li> <li>• Excelencia operativa</li> <li>• Preferencia de clientes y consumidores</li> </ul>
Modelo de Negocio	Definir/fortalecer el modelo de negocio alineado a requerimientos del mercado, clientes y consumidores (Mejores prácticas, modelo de innovación, S&OP, “benchmark”, mejora continua, KPI’s, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de procesos comerciales</li> <li>• Roles y responsabilidades para satisfacer a clientes y consumidores</li> <li>• Detección de facilitadores y detonadores de resultados</li> <li>• Plan de acción e iniciativas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agilidad y flexibilidad</li> <li>• Alineación organizacional</li> <li>• Integración y desarrollo del talento de la compañía</li> <li>• Empoderamiento de la organización</li> </ul>
Emprendedores	Crear el plan de negocios para clarificar conceptos, armar el modelo de negocio, definir la propuesta de valor y las estrategias de crecimiento para alcanzar su potencial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición de propuesta de valor (necesidades, propuesta y ventajas competitivas)</li> <li>• Modelo de negocio y “Key Business Drivers”</li> <li>• ¿Dónde competir? / ¿Cómo ganar?</li> <li>• KPI’s (proceso de mejora continua)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Claridad de la propuesta de valor</li> <li>• Alinear expectativas (clientes y consumidores vs propuesta de valor)</li> <li>• Dirige e impulsa su negocio a logro de resultados</li> <li>• Proceso de toma de decisiones congruente a la propuesta de valor</li> </ul>
Negocio Familiar	Desarrollar plan de sucesión para mantener la continuidad del negocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de continuidad</li> <li>• Visión y valores empresariales</li> <li>• Cultura organizacional</li> <li>• Liderazgo</li> <li>• Aspectos legales y fiscales</li> <li>• Gobierno Corporativo</li> <li>• Gobierno familiar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sostenibilidad de la empresa</li> <li>• Transición exitosa y pacífica hacia las nuevas generaciones</li> <li>• Relaciones saludables en la familia</li> <li>• Alineación de intereses de la familia y el futuro de la empresa</li> <li>• Formación del patrimonio familiar</li> </ul>
Gestión Comercial	Representación comercial de su organización para introducir productos al mercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alineación de expectativas</li> <li>• Validación de oportunidad de mercado</li> <li>• Desarrollo de caso de negocio</li> <li>• Aprobación de modelo y plan de lanzamiento</li> <li>• Plan de ejecución</li> <li>• Inicio de gestión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Confirmar valor y factibilidad de la oportunidad de negocio</li> <li>• Modelo de negocio alineado a la dinámica y necesidades de clientes y consumidores</li> <li>• Propuesta de valor sostenible</li> <li>• Continuidad de negocio y generación de demanda</li> </ul>



**Gracias**

Francisco Solano  
33 1850 7937

[fsolano@genoinnovation.com](mailto:fsolano@genoinnovation.com)  
[www.genoinnovation.com](http://www.genoinnovation.com)