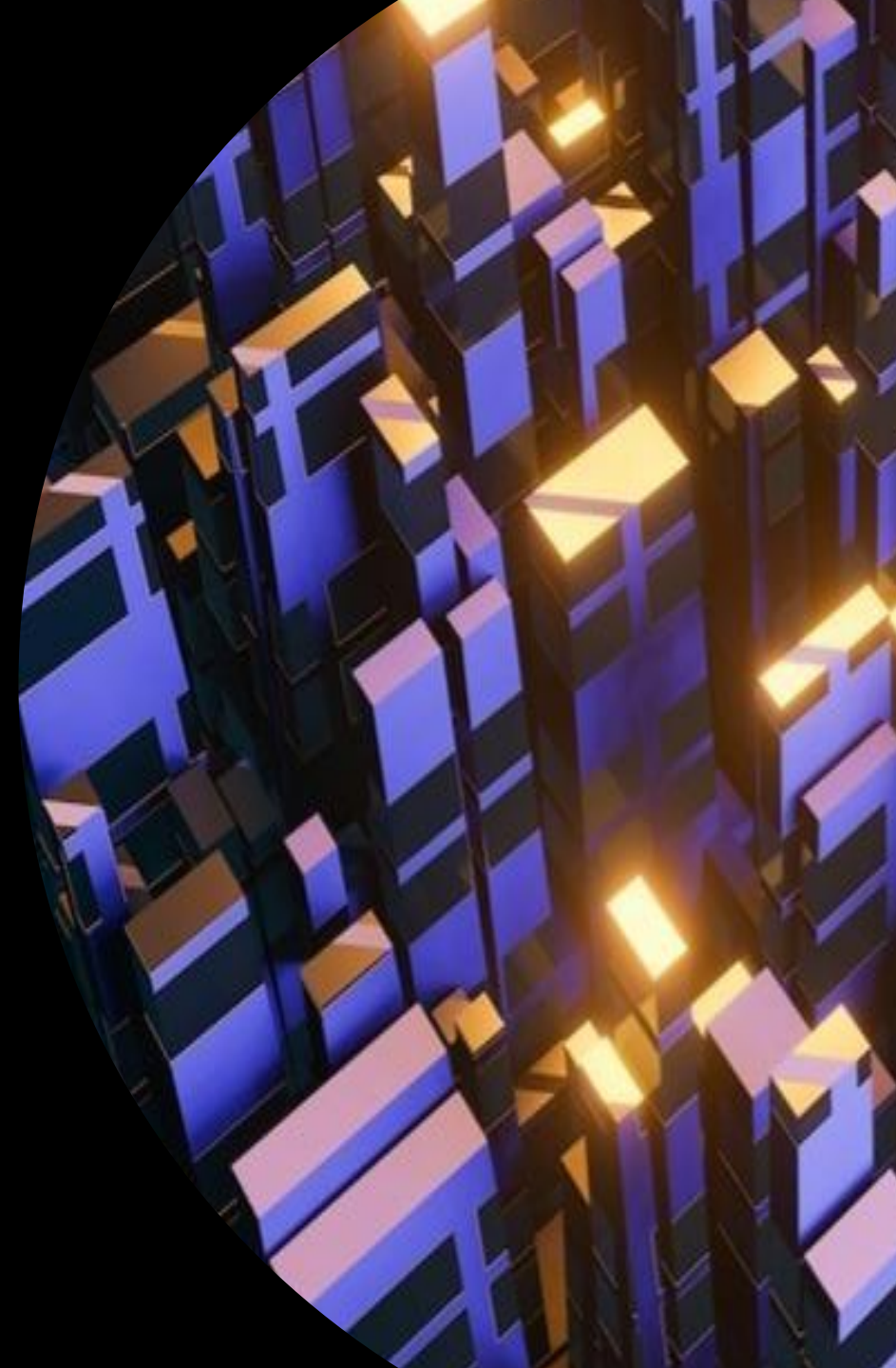


# GROWTH STRATEGY SYSTEM

**SISTEMA DE TRANSFORMACIÓN A  
EMPRESA GRANDE**

Soporte para Dueños, CEOs, Accionistas y Consejos de administración.



**Guillermo Armenta** es un reconocido economista, empresario, inversor y asesor financiero en tecnología, que busca compartir en sus conferencias y artículos las mejores estrategias corporativas y de inversión, obtenidas de su experiencia en las consultoras más grandes del mundo como Deloitte, WPP, Kantar, como Presidente de Instituto de Tecnología GIDCOMP y Global Top Voice de LinkedIn en Tecnología.

Se ha especializado en Consultoría de Estrategia de Crecimiento durante más de 20 años en las mayores empresas de consultoría a nivel mundial, siendo Head de las prácticas de Digital transformation, Head de Financial Marketing y Head de Business Strategy, utilizando prácticas intensivas en análisis financiero y diferentes tecnologías para amplificar las iniciativas comerciales de sus clientes.



2001 - 2011

2011 - 2017

2017 - Actualmente

2020 - Actualmente

**Deloitte.**

**WPP**

**HORIZONES**  
CONSULTING

**ib** GLOBAL INSTITUTE FOR  
DIGITAL COMPETITIVENESS

**KANTAR**

**SWITZERLAND**  
**GLOBAL**  
**ENTERPRISE**  
EMBLÈRE des business

**LinkedIn**

**Financial**  
**Strategy**

**Marketing**  
**Strategy**

**Business**  
**Strategy**

**Digital**  
**Strategy**

# APRENDERÁS DE DIFERENTES DISCIPLINAS Y CONTARÁS CON LAS METODOLOGÍAS QUE USAN EMPRESAS GRANDES



**Management Consulting**  
Comprensión genuina de los negocios y cómo vincularlos

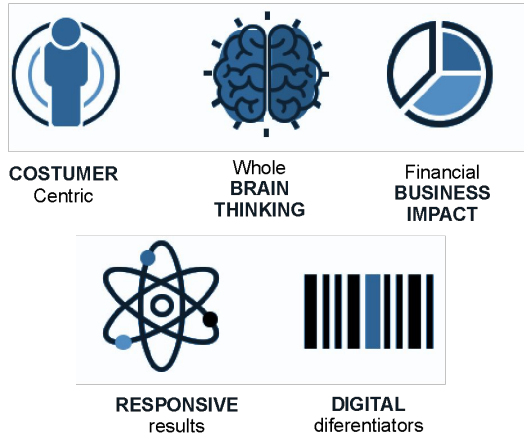


**Data Analytics**  
Investigación y análisis de clase mundial

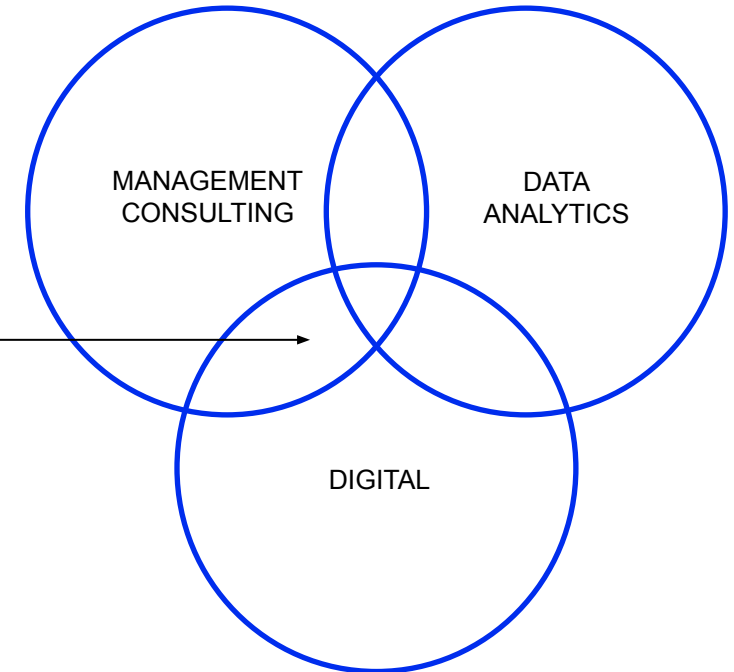


**Digital Performance**  
Alineación al mundo digital

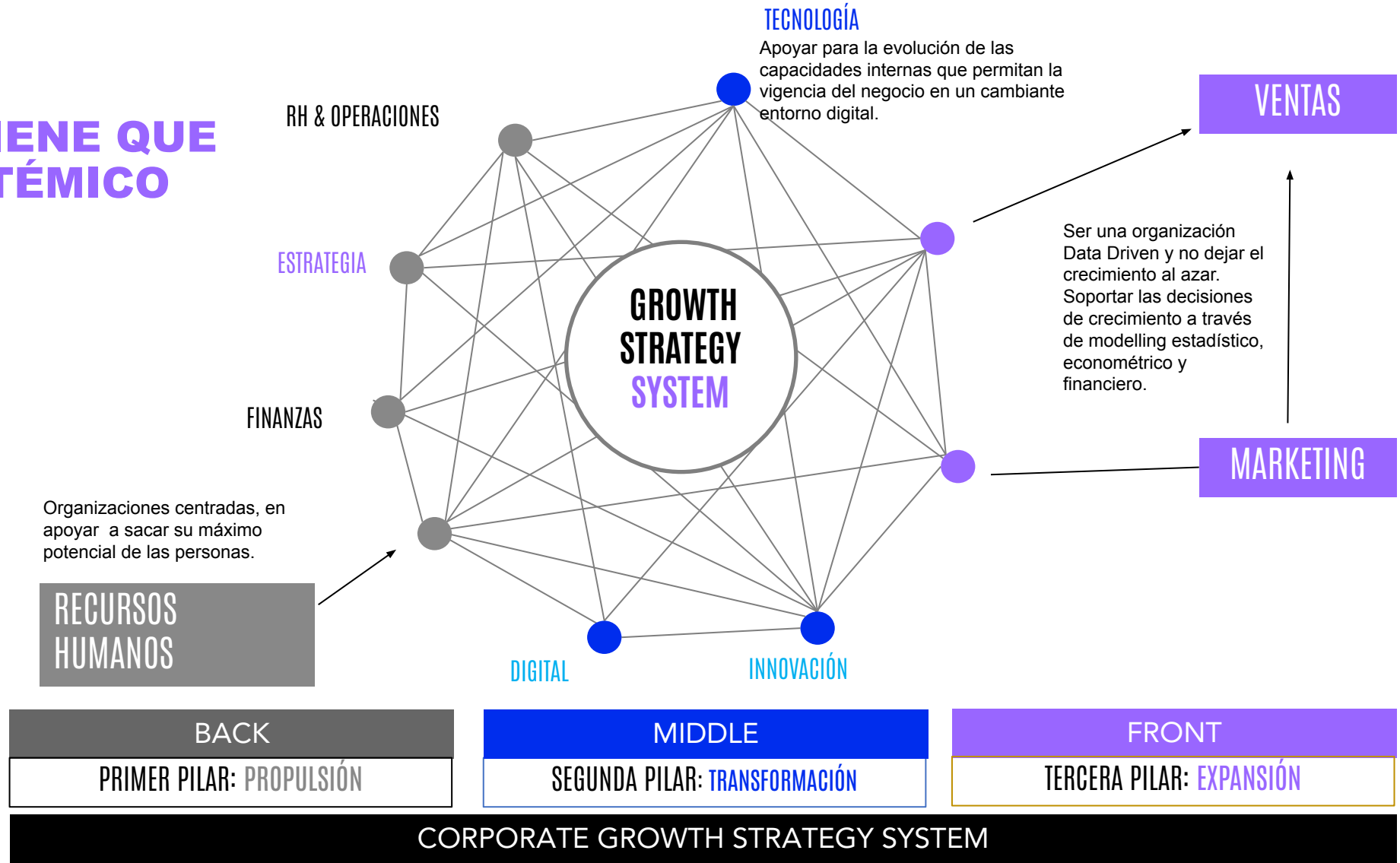
## EMPOWER A SYSTEMIC IMPACT



## RESPONSIVE APPROACH



# CRECER TIENE QUE SER SISTÉMICO



# PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN A EMPRESA GRANDE

|                   |  |                               |   |                                    |   |   |
|-------------------|--|-------------------------------|---|------------------------------------|---|---|
| MEJORES PRÁCTICAS | GESTIÓN DEL TALENTO                    | <b>PILAR 9. ESTRATEGIA RH</b> | SMART WORK  | EXPERIENCIA DE TUS COLABORADORES   | PROGRAMA INTEGRAL DE FELICIDAD                      | <b>PLAN DE TRANSFORMACIÓN</b><br><br>1. Hacer un diagnóstico de la empresa.<br>2. Crear un FODA y Porter<br>3. Utilizar las mejores prácticas para cada área.<br><br>4. Gap Analysis. Esta mi marca en 16 áreas que mejorar.<br><br>5. Crear el estado futuro propuesto |
|                   | <b>PILAR 8. ESTRATEGIA TECNOLÓGICA</b> | ESTRATEGIA TECNOLÓGICA        | ERPs, CRMs Y SOFTWARE                                   | TRANSFORMACIÓN DIGITAL             | MONITOREO EN TIEMPO REAL                            |   |
|                   | INNOVACIÓN DIGITAL                     | MODELOS DE NEGOCIOS HÍBRIDOS  | <b>PILAR 7. PRODUCT DEVELOPMENT. VALUE MANAGEMENT.</b>  | PRODUCT DEVELOPMENT                | MVP & LANZAMIENTOS                                  |   |
|                   | MARKETING Y VENTAS CON AI              | SISTEMA COMERCIAL HÍBRIDO     | <b>PILAR 6. MÓDULO DE SISTEMAS COMERCIALES HÍBRIDOS</b> | SISTEMA DE GENERACIÓN DE LEAD      | ALIANZAS, COBRANDING Y JOINT VENTURES               |   |
|                   | <b>PILAR 5. EXPANSIÓN DE MERCADOS.</b> | POSICIONAMIENTO DE TU MARCA   | ARQUITECTURA DE MARCA                                   | VALUACIÓN DE MARCA                 | LICENCIAMIENTO                                      |   |
|                   | NORTH STAR                             | SOUL DRIVEN PURPOSE           | <b>PILAR 4. ESTRATEGIA PENETRACIÓN DE MERCADO</b>       | MARKET POTENTIAL & ENTRY           | SEGMENTACIONES                                      |   |
|                   | INNOVACIÓN DE VALOR                    | PUNTOS DE PARIDAD             | OPTIMIZACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR                   | OPTIMIZACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO | <b>MÓDULO 3. OPTIMIZACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR</b> |   |
|                   | <b>PILAR 2. ESTRATEGIA FINANCIERA</b>  | VALUACIÓN DE EMPRESAS         | VALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN                     | ADQUISICIÓN DE CAPITAL             | INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS               |   |
|                   | MATRIZ ANSOFF                          | COMPETITIVIDAD DIGITAL        | VENTAJAS COMPETITIVAS                                   | DISRUPCIÓN DIGITAL                 | <b>PILAR 1. ESTRATEGIA CORPORATIVA</b>              |   |

## PILARES DE TRANSFORMACIÓN

# ¿TE HAS PREGUNTADO POR QUÉ LAS EMPRESAS GRANDES SIEMPRE CRECEN? POR QUE PLANEAN SU ESTRATEGIA, USAN METODOLOGÍAS, BUSCAN ESTAR INNOVANDO Y SE APOYAN DE TALENTO EXTERNO PARA LOGRARLO

Módulo 1  
Estrategia corporativa

## MATRIZ ANSOFF (EJEMPLO AMAZON)

**amazon** Different innovation efforts  
by level of familiarity (and risk)

DEPARTAMENTOS DE SOPORTE

Módulo 2  
Estrategia Financiera

Módulo 3  
Estrategia Valor

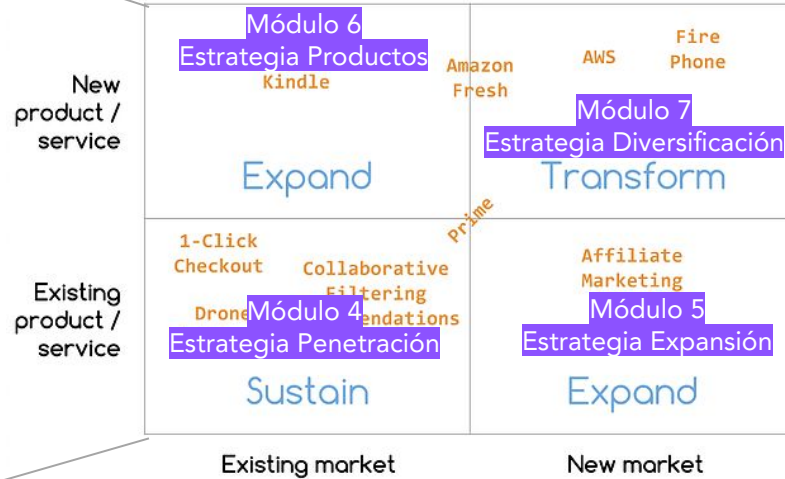
Liderado por deptos de :

- Investigación de mercados
- Innovación
- Product Development

Liderado por deptos de :

- Ventas
- Marketing Digital

BUSINESS POINT OF VIEW



Liderado por deptos de :

- Financieros
- Join Venture
- Fondos de inversión

Liderado por deptos de :

- Desarrollo de negocio
- Marketing
- Alianzas estratégicas

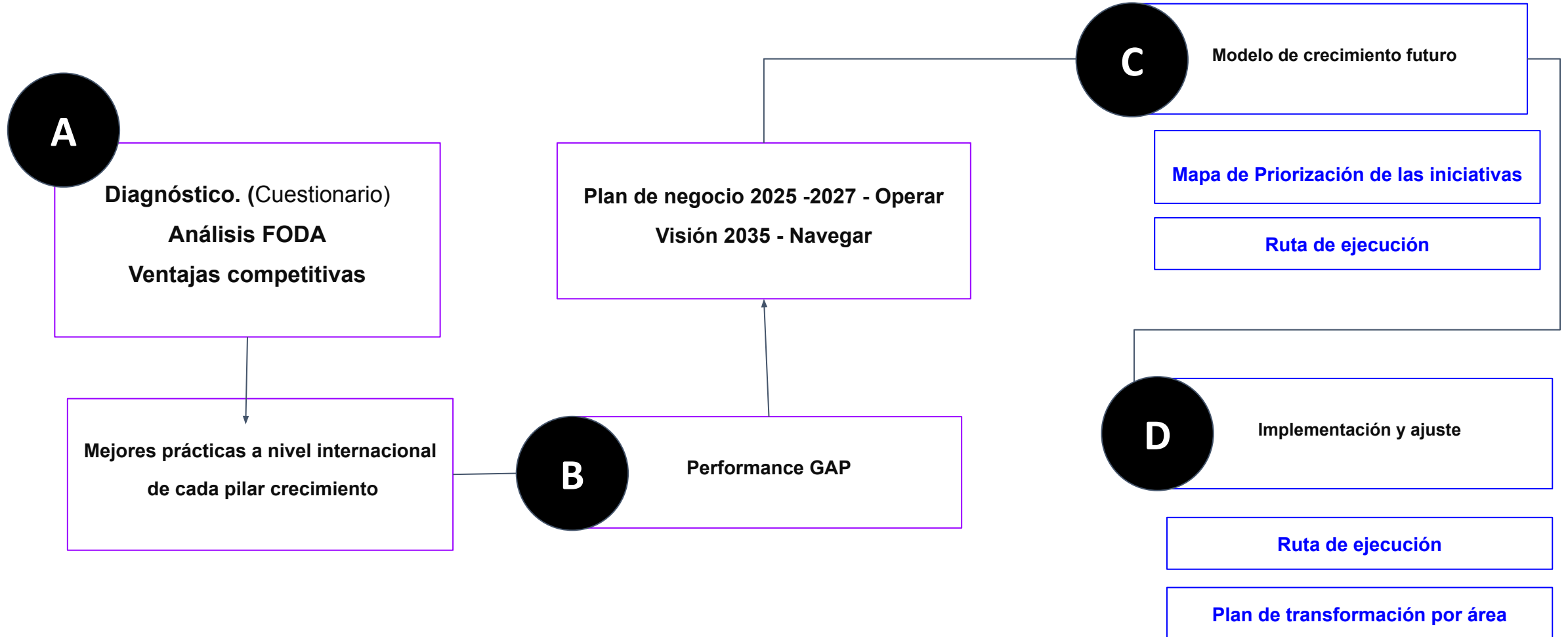
Módulo 9  
Estrategia tecnológica

Módulo 8  
Estrategia liderazgo

MARKET POINT OF VIEW

La matriz de Ansoff, también conocida como Matriz Producto/Mercado o Vector de Crecimiento, creada por Igor Ansoff sirve para identificar oportunidades de crecimiento en las unidades de negocio de una organización

# CONTARÁS CON UN PLAN REAL DE TRANSFORMACIÓN REAL DE PYME A EMPRESA GRANDE QUE HARÁS TU MISMO Y TU EQUIPO



# ESTRATEGIA CORPORATIVA

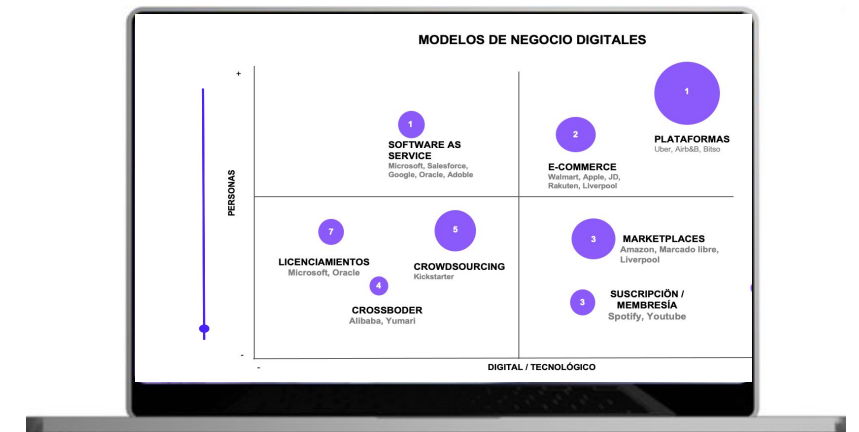
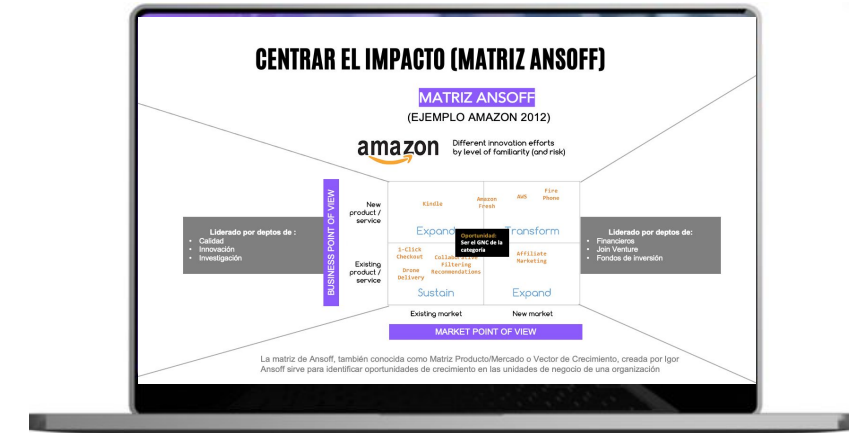
## Pilar 1

- ✓ Aprende a identificar oportunidades estratégicas con la **Matriz Ansoff de crecimiento**.
- ✓ Amplifica el crecimiento basándote en el **propósito de marca** y **creando tu BEHAG** (objetivo espeluznantemente ambicioso)
- ✓ Diseña tu (North Star) **estrategia 2030** y elige las **ventajas competitivas** que te permitan escalar.
- ✓ Fortalece la **Competitividad digital** de tu empresa con estrategias innovadoras.

### Caso:

Estrategia de crecimiento Amazon,  
Definición de la Visión 2050 Danone  
**Simulador** de escalamiento.

**Presentación** editable con los frameworks





# ESTRATEGIA FINANCIERA

## Pilar 2

- ✓ Aprende a **valuar empresas** con metodologías clave.
- ✓ Descubre cómo estructurar **Proyectos de inversión**.
- ✓ Explora técnicas para obtener financiamiento eficazmente y **levantar capital**
- ✓ Análisis de la salud del negocio desde los **estados financieros** y gestionar el CAPEX **para las reinversiones para el crecimiento**

### Caso:

Valuación de Shell

Valor de marca Petrobras

Simulador de valuación

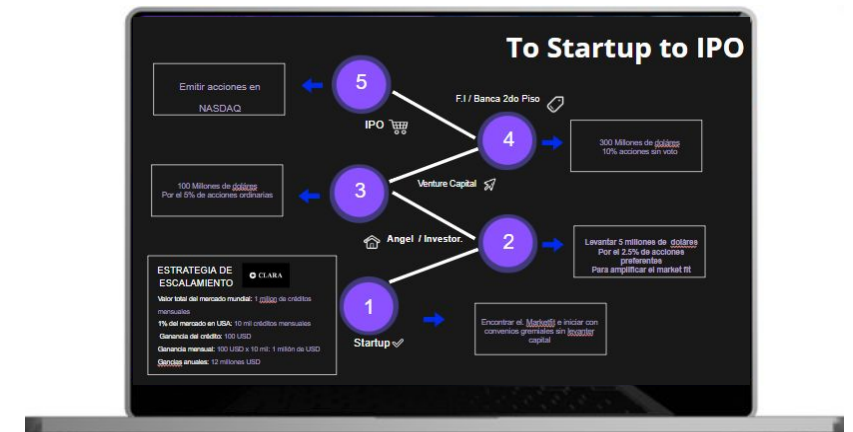
Presentación editable con los frameworks

MÉTODO DE VALUACIÓN DE NEGOCIOS DE INVERSIÓN EJEMPLO "COLDPLAY"

|                              | Recurrencia de compra | ROI | WACC | Tamaño de mercado | Tasa de crecimiento | Score |        |
|------------------------------|-----------------------|-----|------|-------------------|---------------------|-------|--------|
| Proyectos medioambientales   | 8                     | 8   | 7    | 7                 | 9                   | 7.8   | 39 / 5 |
| Investigación medioambiental | 4                     | 9   | 7    | 10                | 9                   | 7.8   | 39 / 5 |
| Startups sociales            | 3                     | 5   | 9    | 8                 | 8                   | 6.6   | 33 / 5 |
| Reforestación                | 8                     | 2   | 5    | 7                 | 10                  | 6.4   | 32 / 5 |

Core: I + D, Producción, Distribución, Accesorios, Tiendas

GA | Auditorio Armenta



# ESTRATEGIA GO-TO-MARKET DE PENETRACIÓN DE MERCADO

## Pilar 3

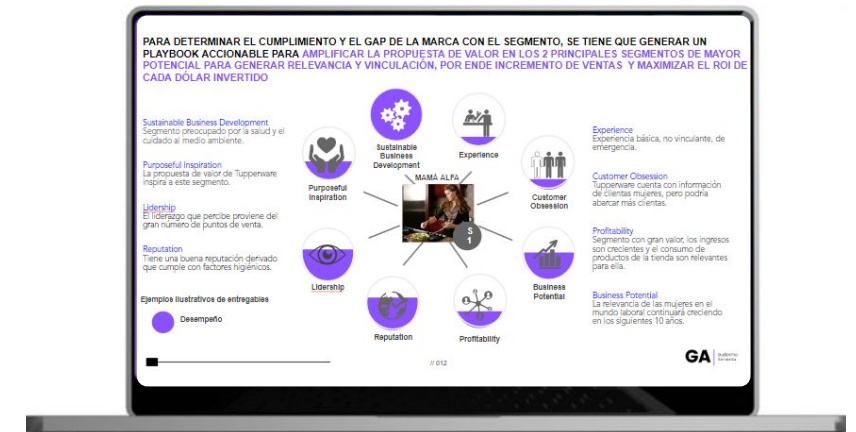
- ✓ Evalúa el **potencial y tamaño del mercado** para tu negocio.
- ✓ Identifica y **segmenta a tus clientes** clave para estrategias efectivas.
- ✓ Diseña la **experiencia de tus clientes** y sorprende los con Consumer journeys
- ✓ Potencia tu **Plan de negocio a 3 años** y visualiza hacia dónde se dirige tu marca en 10 años

### Caso:

Estrategia de enfoque a segments Oxxo,  
Potencial de industrias Disney

**Simulador** de escalamiento.

**Presentación** editable con los frameworks



# ESTRATEGIA GO-TO-MARKET VALUE MANAGEMENT

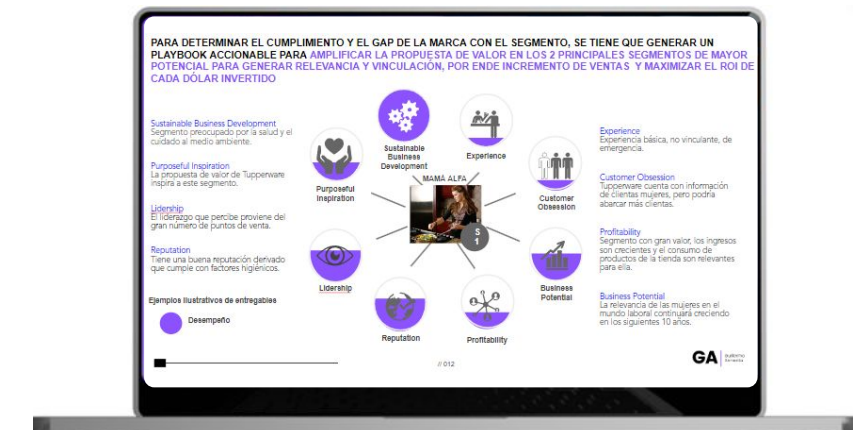
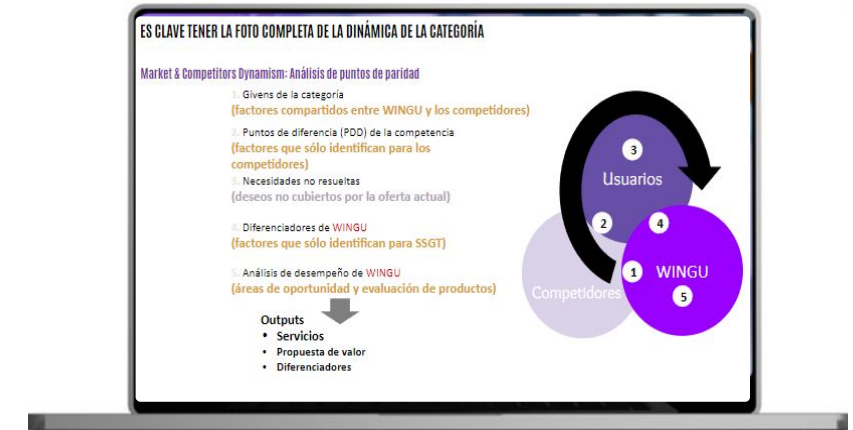
## Pilar 4

- ✓ Aprende cómo crear **Factores de diferenciación e identificar espacios de mercado** que puedes aprovechar en tu categoría.
- ✓ Has un benchmark de los **Puntos de Paridad de tu negocio** con los de tu categoría.
- ✓ Potencia la **Propuesta de valor** de tus unidades de negocio y de tus marcas.
- ✓ **Optimiza tu Modelo de Negocio actual** y prototipa **Modelos de negocios futuros** que puedas ir probando.

Caso: Estrategia de crecimiento Amazon

Simulador de escalamiento.

Presentación editable con los frameworks



# ESTRATEGIA GO-TO-MARKET - DESARROLLO DE MERCADOS

Da click al tema para que veas el video

## Pilar 5

- ✓ Define y fortalece el posicionamiento de tu marca en el mercado.
- ✓ Diseña una **arquitectura de marca** coherente y efectiva.
- ✓ Potencia tu activos intangibles al aprender **Valuación de marca**
- ✓ Aprovecha los **licenciamientos de marca** para expandir tu alcance.

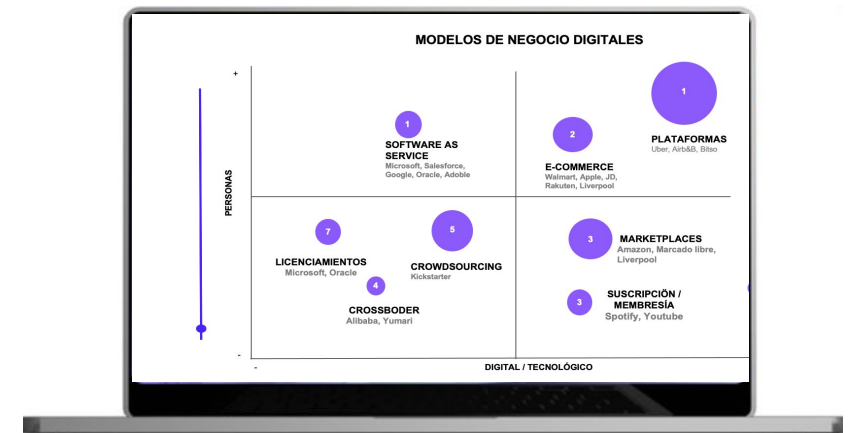
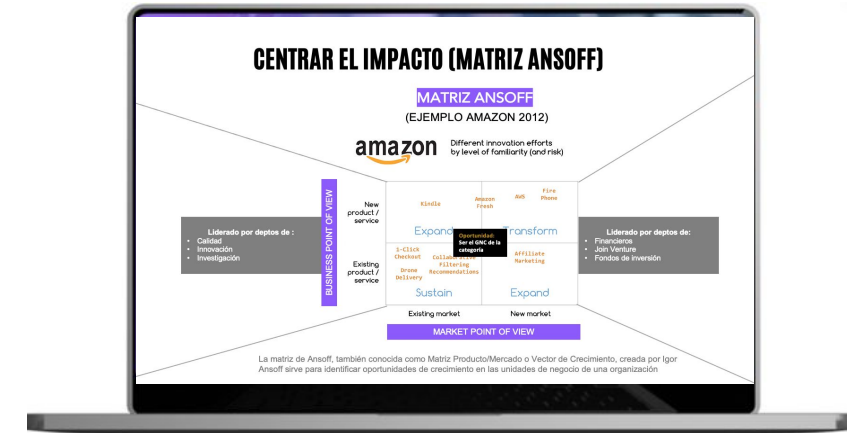
### Caso:

Joint Venture Seven days

Licenciamiento de marca Disney

**Simulador** de Licenciamiento de marca

**Presentación** editable con los frameworks



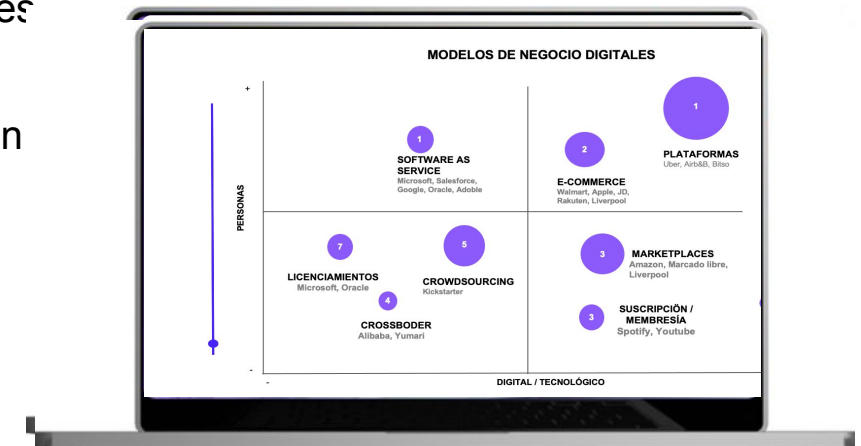
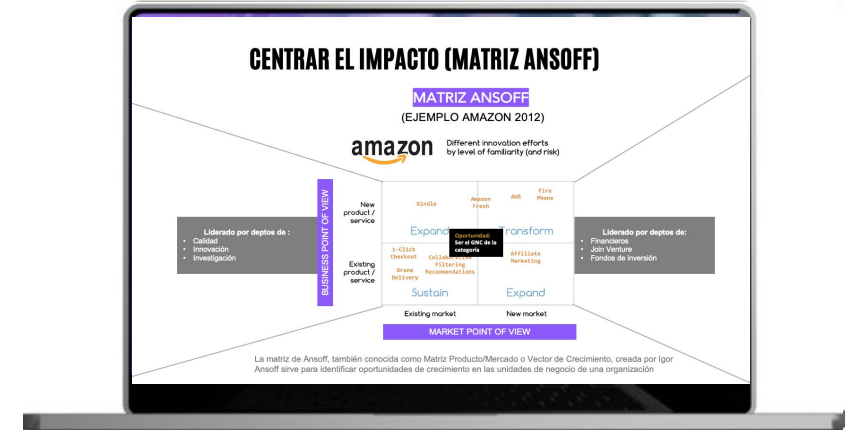
# MÓDULO DE SISTEMAS COMERCIALES HÍBRIDOS

## Pilar 6

- ✓ Descubre cómo el **Marketing y ventas con AI** puede llevar tus estrategias comerciales a un nuevo nivel, mejorando la segmentación y personalización para optimizar tus resultados.
- ✓ Impulsa la eficiencia de tu empresa con un **Sistema comercial híbrido**, que combina lo mejor de los modelos físicos y digitales, maximizando el alcance y la flexibilidad de tu equipo.
- ✓ Aumenta tus oportunidades de negocio con un **Sistema de generación de Leads** que automatiza y personaliza los procesos de captación de clientes potenciales.
- ✓ Fortalece tu crecimiento empresarial mediante **Alianzas, Cobranding y Joint Ventures**, colaboraciones estratégicas que amplían tu presencia en el mercado y generan valor compartido.

### Casos:

Estrategia tecnológica Citi Banamex,  
Estrategia tecnológica Havas Media Group  
**Simulador** de escalamiento.  
**Presentación** editable con los frameworks



# ESTRATEGIA GO-TO-MARKET DE PRODUCTO DEVELOPMENT

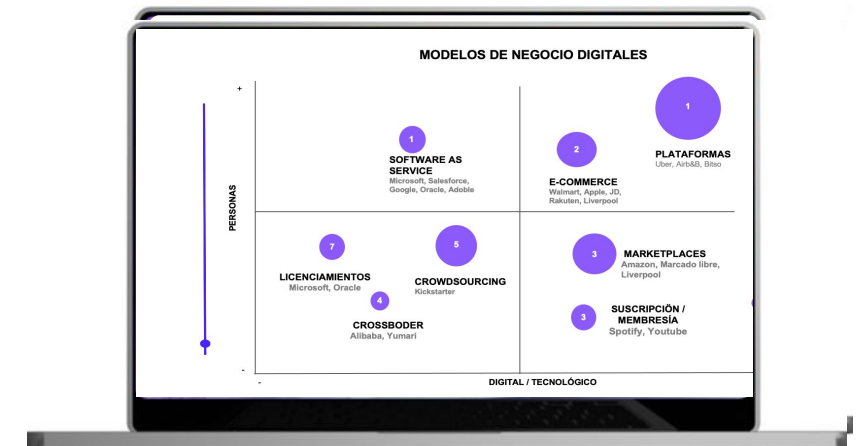
## Pilar 7

- ✓ Explora estrategias efectivas para la **Innovación sistémica**.
- ✓ Conoce las metodologías para **Desarrollar de productos** irresistibles.
- ✓ Prepara tu negocio para **escalar con la matriz de disrupción** digital.
- ✓ Descubre como realizar **MVPs y lanzamientos de productos**.

### Caso:

Estrategia de crecimiento Victorinox  
Nuevas aplicaciones tecnológicas de BMW  
**Simulador** de diversificación  
**Presentación** editable con los frameworks

[Descarga los demos](#)



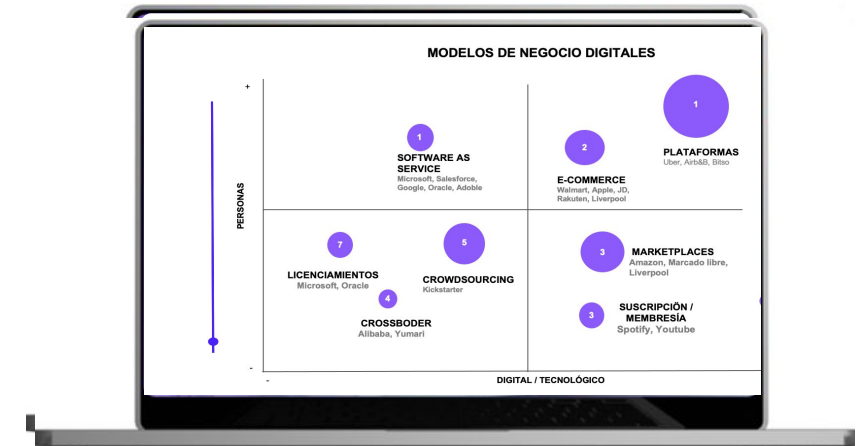
# ESTRATEGIA TECNOLÓGICA

## Pilar 8

- ✓ Desarrolla una **estrategia tecnológica** alineada con tus objetivos empresariales.
- ✓ **Integra ERPs, CRMs y software** de productividad para potenciar tu organización.
- ✓ Prepara tu empresa para una exitosa **transformación digital**.
- ✓ Implementa sistemas de **monitoreo en tiempo real** para mejorar la toma de decisiones.

### Casos:

Estrategia tecnológica Citi Banamex,  
Estrategia tecnológica Havas Media Group  
**Simulador** de escalamiento.  
**Presentación** editable con los frameworks



# ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS Y GESTIÓN DEL LIDERAZGO

## Pilar 9

- ✓ Desarrolla una **cultura organizacional** sólida y fomenta el **smart work** con tecnologías innovadoras en recursos humanos.
- ✓ Optimiza la **gestión del talento** con inteligencia aplicada a recursos humanos.
- ✓ Mejora la **experiencia de tus colaboradores** para impulsar su compromiso y desempeño.
- ✓ Implementa un **programa integral de felicidad** para promover el bienestar y la satisfacción en el trabajo.

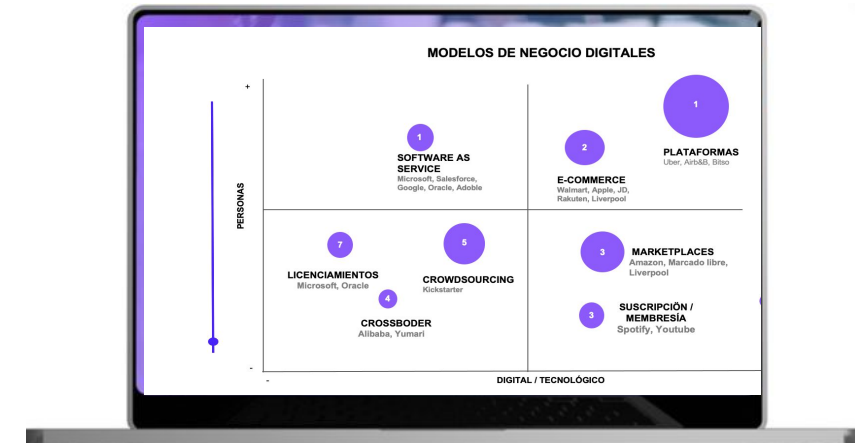
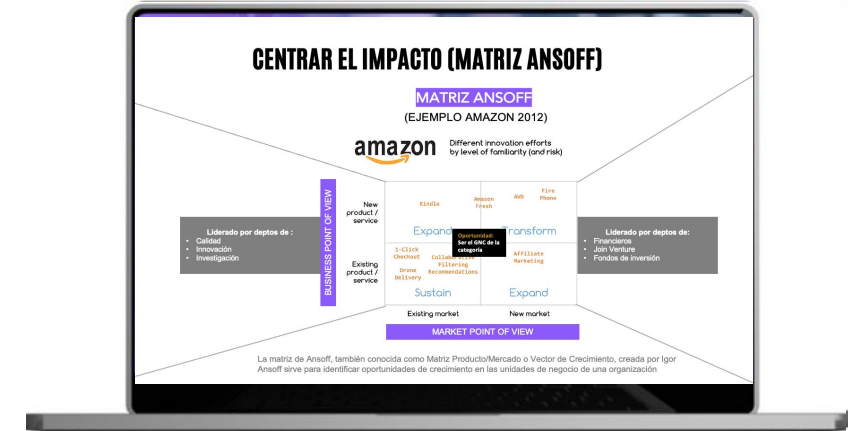
### Caso:

Estrategia KPIs de Recursos Humanos BDO

Reputación corporativa Bosch

**Simulador** de escalamiento.

**Presentación** editable con los frameworks





# Beneficios



1

# e-WORKSHOPS ONLINE EN VIVO SEMANALES

1 Workshop semanal, los días viernes para analizar con el **método del caso y mejores prácticas globales** para aplicarlas a tu propio negocio o marca.

8:00 a 11:00 hrs Chicago / CDMX time  
**ONLIVE**



## 2

# ESCUELA DE ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

## PODCAST **DIGITAL SHOTS**

Aprende y practica competencias de Growth Strategy, temas como; Planeación, Estrategia financiera, estrategia tecnológica, estrategia de RH, adquisiciones de empresas, licenciamientos, que son habilidades para que puedas preparar a tus gerentes a ser mejores líderes.



¡Da clic a la imagen e inicia ahora!

# 3

## PLATAFORMA DE CASOS DE ÉXITO DIGITALES Y TECNOLÓGICOS

El **banco de conocimiento digital** que actualmente cuenta con más de 300 conferencias, MásterClases, MooCs, con más de 200 horas continuas de contenido para mantener competitivas a las marcas.

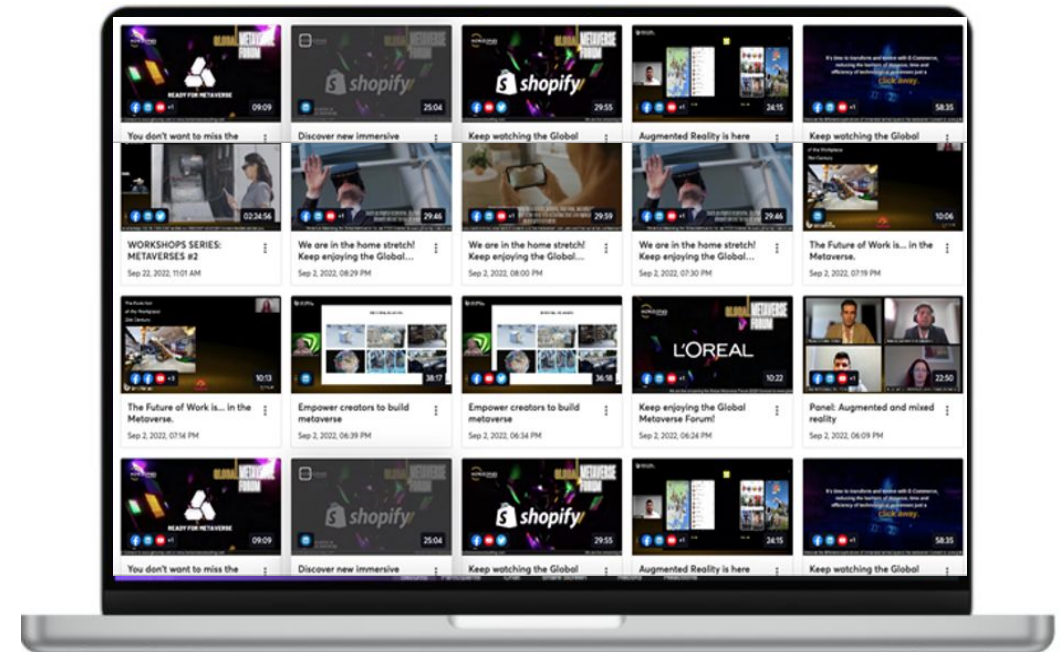
Acceso al banco de conocimiento digital que incluye a +300 Replays de líderes internacionales de tecnología:

Mantén al día de las tendencias tecnológicas a los líderes de tu marca.

Repeticiones Global Digital Week 2022-2023

Repeticiones Global Metaverse Week -2023

Repeticiones Global AI Week 2023



[www.gidcomp.online](http://www.gidcomp.online)

# 4

## COMUNIDAD EMPRESARIAL

Acceso a nuestra comunidad, un espacio ideal para el networking.

Experiencias y reuniones mensuales con invitados especiales, líderes el Pilar analizado.



5

## 1 AÑO DE COPILOTO

Para empresarios ocupados que quieren un acompañamiento personalizado

- ✓ 27 Workshop con casos (sincrónicas y asincrónicas)
- ✓ 10 sesiones de 15 minutos (Por videoconferencia o whatsapp)
- ✓ Disponibles durante 12 meses

**10% por cada persona que refieras e ingrese**



**1 AÑO DE COPILOTO**

6

# ESTUDIOS DE CASOS DE CRECIMIENTO



- ✓ **WORKSHOPS DE DISEÑO DE ESTRATEGIA SEMANAL ONLINE EN VIVO**
- ✓ **SESIONES DE ESTUDIO SEMANAL- SESIONES PARA POTENCIALIZAR TUS RESULTADOS.**
- ✓ **COMUNIDAD EMPRESARIAL- COMUNIDAD PARA RESOLVER TODAS TUS PREGUNTAS.**
- ✓ **1 AÑO DE COPILOTO- 10 SESIONES DE 15 MINUTOS.**
  
- ✓ **Módulo 1- ESTRATEGIA CORPORATIVA**
- ✓ **Módulo 2- ESTRATEGIA FINANCIERA.**
- ✓ **Módulo 3 - ESTRATEGIA DESARROLLO DEL VALOR DEL NEGOCIO**
- ✓
- ✓ **Módulo 4- ESTRATEGIA GO-TO-MARKET DE PENETRACIÓN DE MERCADO**
- ✓ **Módulo 5- ESTRATEGIA GO-TO-MARKET - DESARROLLO DE MERCADOS Y MARCAS**
- ✓ **Módulo 6- ESTRATEGIA GO-TO-MARKET - SISTEMAS COMERCIALES HÍBRIDOS**
- ✓
- ✓ **Módulo 7- ESTRATEGIA GO-TO-MARKET DESARROLLO DE PRODUCTO**
- ✓ **Módulo 8- ESTRATEGIA TECNOLÓGICA & TRANSFORMACIÓN DIGITAL**
- ✓ **Módulo 9- ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS Y GESTIÓN DE LIDERAZGO**

Es un programa diseñado para **Dueños de Negocios y CEOs**

Donde tienen la posibilidad de ir invitando a sus directores de área

**INVERSIÓN**  
**1,200 USD**  
**12 e-Workshops**  
**POR TRIMESTRE**

### **PROGRAMA ONLINE EN VIVO DE TRANSFORMACIÓN A EMPRESA GRANDE. GROWTH STRATEGY SYSTEM**

e-Workshops online en vivo de 3 horas todos los Viernes de las 8:00 am a las 11:00 hrs Chicago / CDMX time.

Introducción al tema, ¿cómo hacer el ejercicio para tu marca? los Decks de las metodologías, templates editables. KPIs, Casos, Podcast.

Participas en las sesiones online en vivo, los ejercicios que realizas para tu marca y las Master Minds donde compartes con otros ejecutivos tu análisis y entre todos se dan Feedback y hacen Networking. Te incluye las grabaciones de las sesiones.



# GARANTÍA PARA TRIPLICAR TU INVERSIÓN

Si sientes que el **Growth Strategy System** no te convence, no te funciona, o sientes que no es para ti, mándanos un mensaje vía WhatsApp durante las dos primeras semanas y se te regresará tu inversión completa.



# POTENCIA AL MÁXIMO TU CRECIMIENTO

## **SEMINARIO. TRANSFORMACIÓN A EMPRESA GRANDE. GROWTH STRATEGY SYSTEM - 2,000 USD**

6 Meses sin intereses. Tendrás oportunidad de conocer personalmente a líderes de primer nivel que gestionan estos temas y trabajan para: Google, Unilever, Coca-Cola, Asociación Mexicana de Capital Privado, Asociación Mexicana de Licenciamientos.

Incluye los contactos del Podcast Digital Shots con Marcas como TEDx, Rapii, New Relic, Uber que los podrás contactar como Freelance.

25 y 26 de Noviembre 2024 Polanco CDMX

Líderes invitados que lideran a marcas como Coca-Cola, Google, Unilever, Axe, Salesforce

**Sin costo para los ejecutivos que completen el Programa de 3 Trimestres**

e-PlayBook Transformación a Empresa Grande. GROWTH STRATEGY SYSTEM -.

Audio libro. Transformación a Empresa Grande. GROWTH STRATEGY SYSTEM - 100 USD

# ACOMPañAMIENTO CON ASESORÍAS DE GUILLERMO

## **Mentorías a Dueños, Accionistas, CEOs y Consejos Directivos :**

2 Sesiones de hrs online en vivo

1,000 UDS

## **Paquete de horas de Asesorías o Mentorías a Dueños, accionistas, CEOs y Consejos Directivos:**

20 horas Online en vivo

8,000 USD

## **Paquete de horas de asesorías de alineación de Estrategia y planeación financiera en oficinas físicas\* de marcas.**

10 hrs

10,000 usd

## **Consejero Independiente.**

5,000 USD por día para juntas con el consejo directivo o consejos de administración o asambleas de socios. Físico\* o online

\*No incluye vuelos de avión ✈, viáticos ni hospedaje que se tendrán que considerar en caso de que sea fuera de la CDMX.

Las asesorías, revisiones de performance y consejero pueden ser en los siguientes idiomas: Español, Inglés, Francés y Chino.

Los precios consideran IVA y son deducibles de impuestos.

# ESQUEMAS DE ACOMPAÑAMIENTO TRIMESTRAL CON CONSULTORES

## SUPPORT TEAM

### APOYO EN IMPLEMENTACIÓN

1. Soporte general
2. Apoyar a la optimización de procesos
3. Implementación y ejecución

## GROWTH TEAM

### AMPLIFICACIÓN DEL IMPACTO

1. Programa de crecimiento
2. Entrenamiento de senior a senior
3. Exploración de casos
4. Desarrollo de alianzas

## SWAT TEAM

### CONSEJERÍA

1. Acompañamiento a verticales
2. Apoyo con enfoques prospectivos
3. Acercamiento con el network de Guillermo Armenta

| Actividades                               | SUPPORT TEAM | GROWTH TEAM | SWAT TEAM |
|---|--------------|-------------|-----------|
| Soporte general                           | X            | X           | X         |
| Apoyar a la planificación                 | X            | X           | X         |
| Implementación y ejecución                | X            | X           | X         |
| Programa de crecimiento                   | X            | X           | X         |
| Entrenamiento de senior a senior          |              | X           | X         |
| Exploración de casos                      |              | X           | X         |
| Desarrollo de alianzas                    |              |             | X         |
| Acompañamiento a verticales               |              |             | X         |
| Consejo y apoyo con enfoques prospectivos |              |             | X         |
| Acercamiento con el network del Socio     |              |             | X         |

9 – 3 hrs semanales de analista  
9 – 3 hrs semanales de Consultor

12 – 4 hrs semanales de analista  
12 – 4 hrs semanales de consultor

4 hrs mensuales de Guillermo Armenta  
6 hrs mensuales de consultor

**18 horas mensuales de Soporte a  
Procesos de Negocio**

**24 horas mensuales de colaboración  
para impulsar en conjunto los KPI's de**

**10 horas mensuales de colaboración  
apoyo ganar market share**

**2,000 USD mensuales**

**3,000 USD mensuales**

**4,000 USD mensuales**

Precios aproximados más IVA sujetos a diseños muestrales solicitados por los clientes y sujetos a cambios dependiendo de las horas y recursos para generar el proyecto

# DE CADA UNO DE LOS TEMAS DE ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO LOS IMPLEMENTAMOS CON TU EQUIPO CON DIFERENTES ALCANCES:

## SPRINTS

### EFICIENCIA MÁXIMA EN UNA SEMANA

Acompañamiento para retos muy específicos en donde se emplean más de 100 diferentes metodologías para el análisis y diseño de los entregables.

Lunes **1**

Definición del marco del problema

Martes **2**

Pensar en soluciones como equipo

Miércoles **3**

Seleccionar y refinar

Jueves **4**

Probar hipótesis y prototipos

Viernes **5**

Empaquetar la solución

**Actividades que podría incluir:**  
Problem framing, Divergent thinking, Analogue inspiration, Happy path & User testing

## FAST TRACK

### INSIGHTS CLAVE EN UN MES

Cuando el tiempo es limitado, abordamos los desafíos a través de un formato de proyectos ágiles que pueden generar valor rápidamente.

Semana **1**

Kick off y Set Up

Semana **2**

Construcción de los pilares del Proyecto

Semana **3**

Aceleración y potenciación

Semana **4**

Bajada de hallazgos y Workshop de implementación

**Actividades que podría incluir:**  
Industry benchmark, Business immersion, Qualitative Approachs Client immersion & Value proposition

## FAST FORWARD

### ALTA PRECISIÓN

Proyectos para contar con representatividad muestral nacional, modelos estadísticos y financieros para darle mayor certeza a las inversiones

Quincena **1**

Kick Off y Workshop de impacto esperado

Quincena **2**

Levantamiento cuantitativo o desarrollo de la solución

Quincena **3**

Análisis de documentos y Data del cliente

Quincena **4**

Obtención de insights y calibración de palancas de crecimiento

**Actividades que podría incluir:**  
Quantitative research, advanced analytics, financial modeling, statistical proceses.

## DISRUPTION

### VINCULACIÓN CON TECNOLOGÍA

Utilizar las soluciones más punteras del mercado y aprovechar al máximo las capacidades internas y externas del negocios con una fuerte vinculación hacia tecnologías y automatización.

Mes **1**

Diagnósticos predictivos y simuladores del impacto

Mes **2**

Desarrollo de la solución o adaptación de software y conexión con los sistemas de la organización

Mes **3**

monitoreo y ciclos de optimización

**Actividades que podría incluir:**  
Dashboards, predictives analytics, simulators, Big Data Analysis, Artificial Intelligence, API connections, AI, Blockchain.

# GROWTH STRATEGY SYSTEM

**SISTEMA DE TRANSFORMACIÓN A  
EMPRESA GRANDE**

[www.guillermoarmenta.com](http://www.guillermoarmenta.com)

[www.linkedin.com/in/guillermo-armenta](http://www.linkedin.com/in/guillermo-armenta)

[guillermo.armenta@gidcomp.org](mailto:guillermo.armenta@gidcomp.org)

Whatsapp; <http://wa.link/wtdeob>

**GA** | Guillermo  
Armenta