



Diest®

" FORMANDO ORGANIZACIONES LEGENDARIAS "

www.diestconsulting.com

Diest

Formando Organizaciones Legendarias

Propuesta de Servicios Profesionales de
Generación de valor para Empresas y
Organizaciones que desean trascender

Diest innova para usted...

Durante los últimos 9 años Diest se ha dedicado a proveer herramientas, soporte y know-how a empresas de todos los tamaños, industrias, giros, problemáticas y oportunidades. Durante este tiempo hemos desarrollado nuestro modelo de consultoría integral orientado a la generación de valor. Llámese esto último, a la búsqueda del incremento del valor de la empresa.

Hacemos esto a través de la implementación de distintas fórmulas que hemos diseñado, desarrollado, aplicado, aprendido y experimentado durante todo este tiempo. En este documento encontrará un nuestra propuesta de servicios de acuerdo a los antecedentes y objetivos planteados en nuestra última reunión.

De antemano le agradecemos la oportunidad que nos brinda de poderles servir y también estaremos listos para reunirnos en cuanto ustedes lo decidan para discutir el contenido de este documento e iniciar el cambio hacia la construcción de una organización legendaria.

Muchas gracias por hacer de México, un mejor País.

Atentamente,

Lic. Hugo A. Becerra Espinoza

Fundador y Director

Diest

Formando organizaciones Legendarias

¿Qué es Diest?

Es una empresa
de consultoría
en generación
de valor a través
de la Innovación
y alineación

¿Como generamos valor a través de la innovación?

Implementando los siguientes modelos:

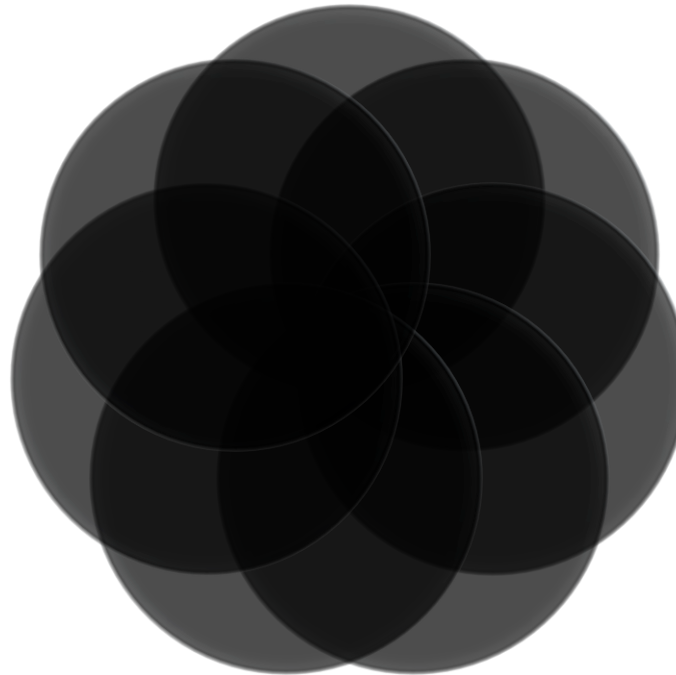
Método Diest de Innovación
y Sinergia Creativa

Desarrollo de franquicias

Fórmula Comercial y de
liderazgo de marca-
mercado

IQ Diagnósticos

Productividad y métodos
de remuneración por valor
agregado



Factor WOW: servicio
excepcional

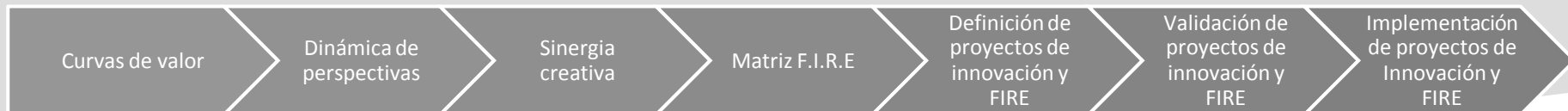
Gobierno de negocios
familiares y corporativos

Método Diest de Sinergia Creativa e Innovación

Método Diest de Sinergia Creativa e Innovación

Mediante nuestro proceso de **Dinámica de Perspectivas™** implementamos procesos de **Sinergia Creativa™** para desarrollar modelos y prácticas de negocio que proveen diferencias dramáticas e innovadoras para incrementar la generación de valor y liderar el mercado. Desarrolle este proyecto si usted quiere:

- Generar máxima rentabilidad
- Innovar internamente (áreas dentro de la empresa)
- Innovar en el mercado
- Reducir costos
- Fortalecer áreas y procesos críticos
- Eliminar deficiencias
- Reducir burocracia
- Simplificar
- Inventar productos o servicios



Fórmula Comercial y Liderazgo de Marca-mercado

Fórmula Comercial y de liderazgo de marca-mercado

- Desarrolle fortalezas competitivas y defina argumentos de venta poderosos que ayuden a crear nuevas formas de generación de valor en su mercado.
- Institucionalice e innove su proceso de Comercialización.
- Desarrolle una estrategia de Branding para fortalecer e incrementar el valor de su marca y lograr el top of mind.
- Establezca su programa de CRM (customer relationship management) agresivo para consolidar su estrategia global.
- Diseñe su estrategia de relaciones públicas.
- Diseñe su estrategia y procedimiento de venta emocional.

Conocimiento del cliente

- Voz del cliente
- Top of mind
- Brand emotion
- Psicología de compra
- Segmentación

Sinergia Creativa

- Curvas de valor y Fortalezas competitivas
- Desarrollo de estrategia diferencial.
- Proyectos detonadores

Enfoque comercial

- Metas y Objetivos de ventas
- Scoreboards de ventas, juntas y reporteo
- Concepto rector
- Sales Pitch y sound bites

Proceso comercial

- Diseño de proceso comercial
- Ruteo de ventas
- Proceso de prospección ventas
- Procesos de supervisión y seguimiento comercial

Estructura Comercial

- Precio
- Estructura de comisiones y compensaciones
- Sistema de reconocimiento
- Herramientas de venta
- Política de ventas

Branding

- Estrategia diferencial de mkt.
- Estrategia Top of Mind.
- Concepto creativo.
- Diseño de acciones de marketing específicas.
- Segmento-Producto-oferta

CRM

- Programa de Fidelización de clientes y Relaciones Públicas.
- Programa de mejora servicio de excelencia.

Productividad y Métodos de Remuneración por Valor Agregado

Productividad

- Optimización de los procesos críticos de generación de valor.
- Desarrolle Performance boards e ICVs™(indicadores Claves de Valor) para todas y cada una de las áreas de su empresa, incluyendo el proceso de resultados, Sistema de juntas, Sistema de reconocimiento, etc. o quizás prefiera implementar el Balanced Scorecard.
- Desarrolle un sistema de desarrollo de Líderes 123™y de permanencia de Talento 20/70/10™.
- Establezca toda su estructura organizacional que soporte el crecimiento. Desde Políticas y procedimientos hasta procesos de perfilación y selección de personal.
- Institucionalice su empresa para una gestión profesional y objetiva. Desde evaluaciones de desempeño 360 hasta Documentación de procesos, normas de calidad y Matrices de responsabilidad.
- Desarrolle sus estrategia de Factor Humano y Telentograma.

Rentabilidad y Remuneración por valor agregado

- Desarrolle el PEA™, nuestro método de remuneración por valor agregado para alinear la estrategia, los resultados, las finanzas y personas.
- Nuestro método esta diseñado para generar el máximo valor posible para su empresa, involucrando al personal en todos los sentidos.
- Aseguramos su retorno de su inversión al mismo tiempo que alineamos a la empresa a maximizarlo.

Gobierno de negocios familiares y corporativos

- Estructure su consejo de administración, la asamblea familiar y en si, la estructura de gobierno empresarial incluyendo la Dirección General.
- Governe su empresa de manera institucional para garantizar la implementación de las mejores prácticas que darán visión, sentido, enfoque, claridad, transparencia, estrategia y dirección a su empresa.
- Resuelva preocupaciones tales como: La sucesión, la permanencia generacional y la generación de valor.
- Separe la familia de los negocios de manera

Asegure la sucesión

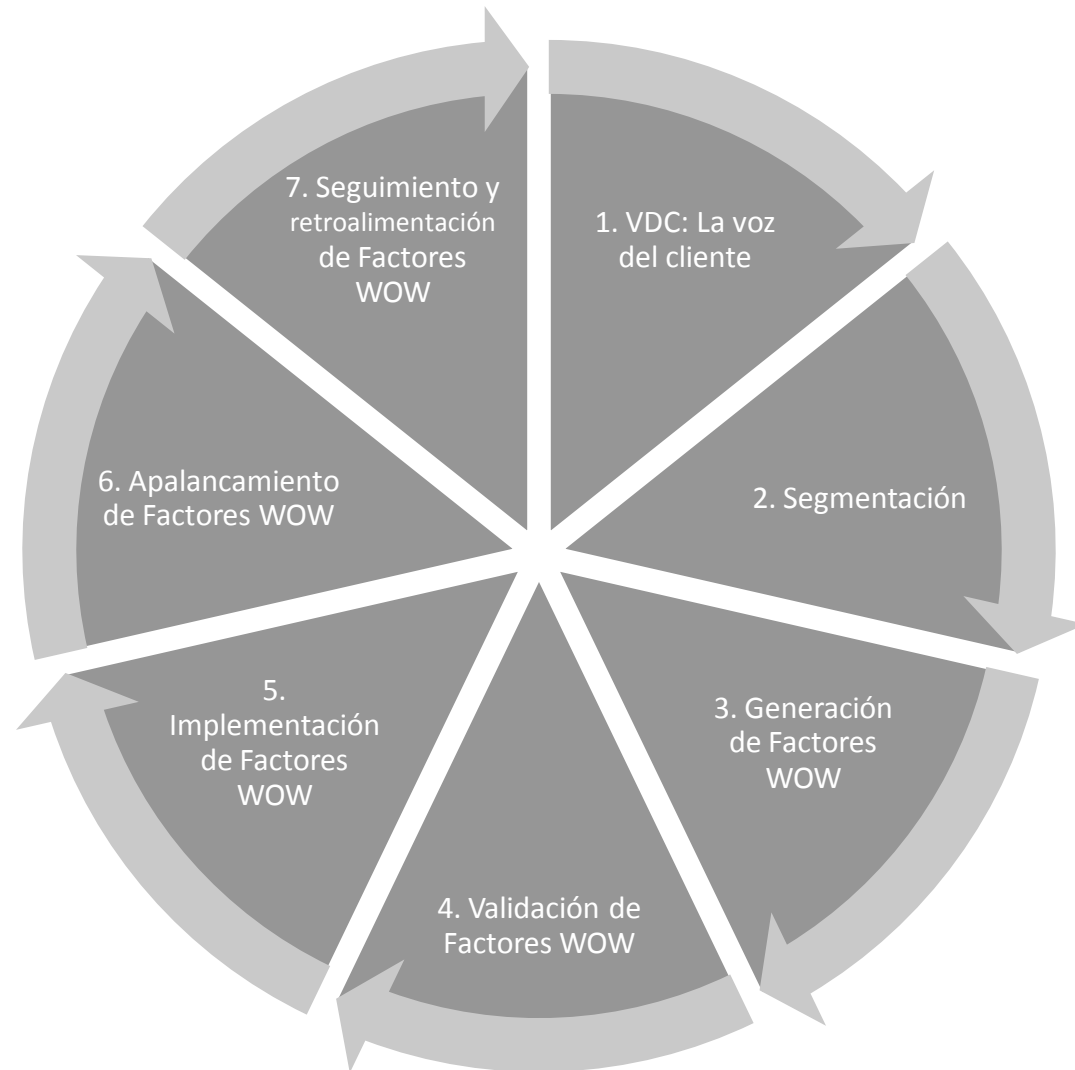
- Estructuración de Consejo Familiar.
- Estructuración de Consejo de administración.
- Estructuración de Dirección General (o comité directivo en su caso).
- Diseño de interrelaciones de los órganos de Gobierno
- Formación de consejeros

Órganos a Instituir

Factor WOW: Servicio Excepcional

Factor WOW: servicio excepcional

- Factor WOW desarrolla la estrategia más difícil de copiar o clonar por la competencia: **La estrategia de lealtad emocional.**
- Por ello hemos desarrollado el modelo del **Factor WOW**, orientado a ayudar a las empresas a ver el Servicio al cliente como una estrategia y no como un departamento o actitud a desarrollar por el personal.
- La estrategia de lealtad emocional crea lealtad a prueba de todo.



IQ Diagnósticos

IQ Diagnóstico: Organización Legendaria

- Descubra lo que le falta para trascender y liderar su mercado. Un diagnóstico completo que le permitirá conocer sus zonas vulnerables, fortalezas críticas y curvas de valor.

IQ Diagnóstico: Percepción

- Descubra desde el punto de vista de sus clientes y colaboradores sus áreas de oportunidad.

IQ Diagnóstico: Investigación de mercado

- Investigamos mediante diferentes herramientas su posición de mercado, su fortaleza de marca, lo que el mercado piensa de su empresa, si algún nuevo producto o servicio tendrá éxito, etc.

IQ Diagnóstico: Cálculo del Valor Agregado

- ¿Está su empresa generando Valor?, ¿cómo lo puede maximizar?

IQ Diagnóstico: Ambiente Laboral y liderazgo

- Desarrollamos el análisis necesario para mantener a su fuerza de trabajo motivada y productiva. Desde Rap Sessions hasta encuestas y focus groups internos.
- Diagnostique a sus líderes, ¿son operadores o factores de cambio?

IQ Diagnóstico: Ventas y mercadotecnia

- ¿Esta alineada su empresa a generar valor a través de sus ventas y mercadotecnia?

IQ Diagnósticos especiales

- ¿quiere descubrir las causas de algo que le aqueja a su negocio?. Nosotros diseñamos Diagnósticos a la medida, desde encuestas a clientes hasta productividad de procesos.

Desarrollo de franquicias

Desarrollo de franquicias

Cuente con nosotros si requiere crear la infraestructura necesaria para franquiciar su negocio o requiere asesoría para comprar una franquicia o simplemente seguir el procedimiento para ajustar su negocio actual aunque no desee franquiciar.

Diagnóstico de requerimientos de franquicia.

- Desarrollo del manual de franquicia.
- Manual de operación del sistema del Franquiciante.
- Manual de operación del franquiciatario
- Desarrollo de la Circular de Oferta de Franquicia (COF).
- Desarrollo de contrato de franquicia.

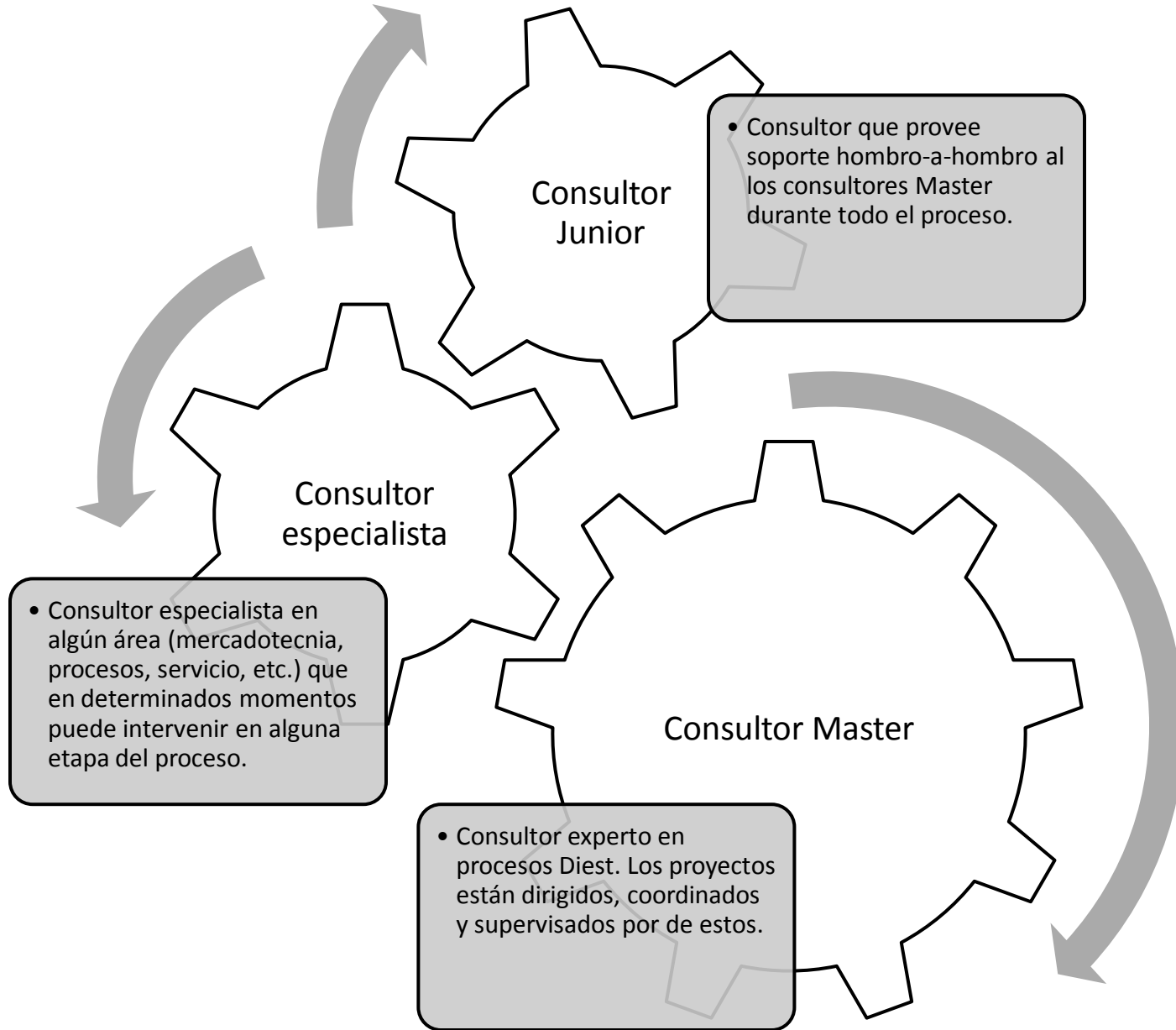
Método Diest de Sinergia Creativa e Innovación

Desarrollo de franquicias

- Cuente con nosotros si requiere crear la infraestructura necesaria para franquiciar su negocio o requiere asesoría para comprar una franquicia o simplemente seguir el procedimiento para ajustar su negocio actual aunque no desee franquiciar.



Equipo de consultores



Nuestro papel y nuestra promesa de valor

Como consultores nuestro papel es:

- Proveer el conocimiento necesario (know-how) para lograr los objetivos necesarios a través de nuestras técnicas y modelos de negocio.
- Nosotros enseñamos a pescar, mas no pescamos; es decir, la tarea de principal de nosotros es que se genere una cultura orientada a aprender y desarrollar, mas no desarrollar los proyectos por ustedes.

Nuestra promesa de valor:

- Propondremos ideas innovadoras.
- Mantendremos un código de ética siempre y en todo momento.
- Mantendremos la confidencialidad de o los proyectos.
- Estaremos disponibles cuando se nos requiera bajo agenda y según el programa de consultoría escogido.
- Compartiremos el know-how sin restricciones.
- No asumiremos el liderazgo de los proyectos, enseñaremos a los lideres de la organización a innovar y a liderar los cambios.

Opciones de Programas de trabajo

Coaching

- Nos reunimos con los líderes de manera regular bajo una agenda pre-programada.
- Las reuniones se llevan a cabo típicamente cada 15 días.
- Las reuniones no deben sobrepasar las 4 horas mensuales.
- Soporte a los distintos actores en los proyectos a desarrollar .

Consultoría Integral

- Nos reunimos con los líderes de manera regular bajo una agenda pre-programada.
- Las reuniones se llevan a cabo típicamente cada 15 días.
- Las reuniones no deben sobrepasar las 8 horas mensuales.
- Participación activa en juntas de resultados y/o gerenciales de la empresa.
- Juntas especiales pre-programadas en donde se quiera revisar algún asunto especial.
- Soporte a los distintos actores en los proyectos a desarrollar .

Consultoría Integral con capacitación

- Además de los puntos expuestos en el programa de consultoría Integral, este programa incluye:
- Un curso no mayor a 4 horas al mes para cerrar brechas en las necesidades de detectadas de conocimiento durante la implementación.

Muchas Gracias

Hugo A. Becerra Espinoza
Director General
Cel: 044 (656) 199.89.76
Email: hugo@diestconsulting.com

Teléfono: (656) 208.3046
Av. Hermanos Escobar 6131-1, Partido Romero, Cd. Juárez, Chihuahua México
www.diestconsulting.com