

Su plan de tres años no puede salir de la intuición. **Tiene que salir de la evidencia.**

Definir dónde competir, con qué producto y contra quién exige dimensionar el mercado, leer al competidor y costear la inversión. Sin eso, el plan es una lista de buenas intenciones sin dueño ni número.

TRES SEÑALES DE QUE ES MOMENTO

- ◆ El plan del año se arma en diciembre y se archiva en marzo.
- ◆ Nadie ha dimensionado el mercado ni a los competidores reales.
- ◆ Las decisiones grandes se toman con la intuición del fundador.

DE LA INTUICIÓN A UNA DECISIÓN CON EVIDENCIA

- ◆ «Necesito saber dónde estoy parado.»

Diagnóstico estratégico express

Modelo de negocio, posición competitiva y las tres palancas de valor de mayor impacto, en un informe ejecutivo y una sesión de trabajo con dirección.

- ◆ «Tengo que presentar un plan a tres años.»

Plan estratégico a tres años

Ambición de crecimiento, mercados objetivo, iniciativas, metas e inversión requerida, con tablero de indicadores y hoja de ruta por fases.

- ◆ «¿Y si el competidor se mueve primero?»

War game y planeación por escenarios

Simulación adversarial con su equipo directivo frente a competidores, reguladores y choques externos, con playbook de contingencia y señales de alerta.

- ◆ «No sé de qué tamaño es el mercado.»

Inteligencia de mercado y benchmark

Dimensionamiento, demanda, competidores, precios y disposición a pagar, entregados como estudio de mercado y base de datos de comparables.

También en esta práctica: monitoreo regulatorio y comercial · estudio de impacto económico para gobierno, banca o cliente.

POR QUÉ RESOLVERLO CON QUANTUM VALUE PARTNERS

- ◆ **El socio que diseña es el que ejecuta**
Sin relevo a equipos junior, de la primera sesión al cierre.
- ◆ **Ninguna iniciativa sin dueño**
Nombre, indicador, línea base y fecha de revisión en cada línea.
- ◆ **Evidencia, no opiniones**
Salimos del diagnóstico con hechos, no con impresiones.
- ◆ **Escala de empresa mediana**
Alcances dimensionados a empresas de 100 a 2000 mdp.

La primera conversación no cuesta nada. Agende una sesión de encuadre de dos horas con un socio.

info@quantumvaluepartners.com · +52 81 1556 5801 · www.quantumvaluepartners.com · Monterrey, Nuevo León