



CRECIENDO JUNTAS EN LAS AMÉRICAS

CHALLENGE DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN



Agenda

1. **Anuncios importantes**
2. **¡Vamos a compartir! Customer journey – Tren de valor competitivo**
3. **Cómo evaluar negocios digitales**
4. **Pitch de elevador**
5. **Q&A**



Anuncios importantes



Fecha de entrega de reto grupal “elevator pitch” 15 de julio



Tendremos nuestra próxima **sesión de inspiración** el 6 de julio con Pepa Pombo, ¡no se la pierdan!



Ya puedes acceder al **feedback del reto grupal “Modelo operativo”** en la Academia ConnectAmericas



Si tienes algún problema, ponte en contacto con nosotros en: creciendojuntas@connectamericas.com



Recuerda que en **ConnectAmericas Academy** en la sección Tema 5, clase 2 se encuentra disponible este material en Inglés, Español y Portugués



Este es un entorno de aprendizaje, venimos a aprender, a equivocarnos, reflexionar, a cambiar de opinión, **¡y todo es bueno!**

¡Vamos a compartir!

En este espacio buscamos resaltar los mejores retos del customer journey y tren de valor competitivo.

Tiempo: 15 minutos



Mateo De Los Ríos

Director ejecutivo – Business Consulting

Mateo es Economista y Administrador de empresas con Maestría en Finanzas Aplicadas.

Cuenta con más de 15 años de experiencia en consultoría, estructuración de proyectos, asociaciones público privadas, banca de inversión y riesgos financieros.

Se ha desempeñado en cargos directivos en el sector privado y público.

Se caracteriza por su habilidad comercial, énfasis en el detalle y espíritu empresarial.





**Un emprendimiento
sin tracción tiene
una valoración
cercana a “cero”**

¿Qué es tracción?

- Es la forma como mostramos que lo que estamos creando es valioso para alguien más (aliado, usuario, inversionista)
- Es la capacidad de generar nuevos usuarios, nuevos ingresos, de subir a bordo a las personas adecuadas a nuestro emprendimiento



Nuevos usuarios



Usuarios fidelizados

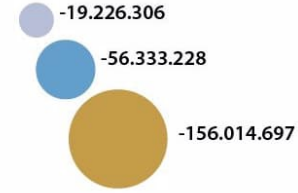
ASÍ HA SIDO EL CRECIMIENTO DE RAPPÍ



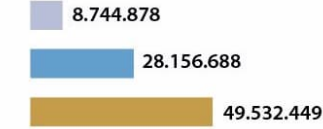
● 2016 ● 2017 ● 2018

(Cifras en miles de pesos)

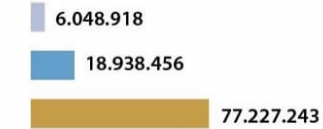
● GANANCIAS/PÉRDIDAS



● PATRIMONIO



● INGRESOS



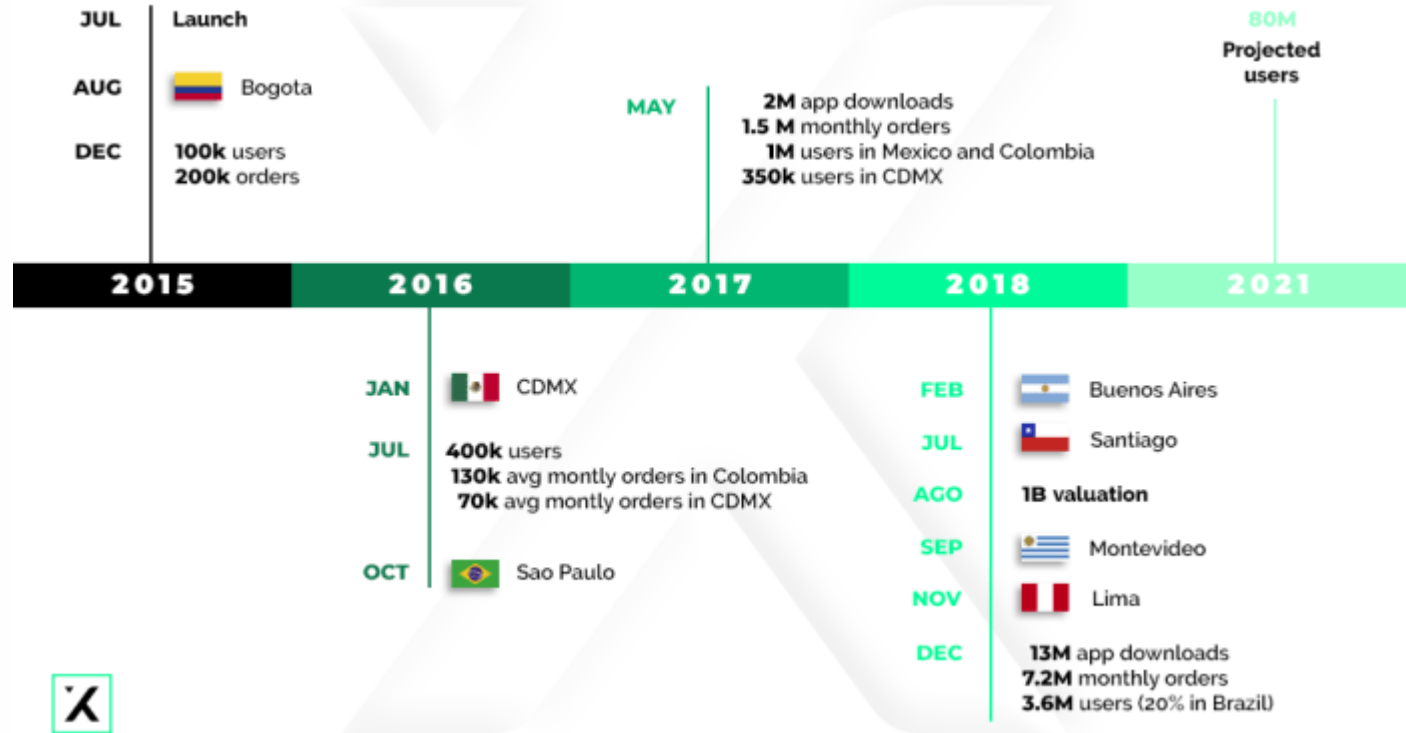
● CIFRAS DE 2018 (Cifras en miles de pesos)

● Activos corrientes	77.456.461
● Activos no corrientes	1.882.647
● Activos totales	79.339.108
● Pasivos	29.806.659
● Gastos ventas	125.694.017
● Gastos administrativos	94.813.414
● Endeudamiento	37,57%
● ROE	(3,15)
● ROA	(1,97)

Fuente: Superintendencia de Sociedades



Gráfico: LR, VT



Objetivo Básico Financiero



Maximización de la riqueza o patrimonio de los propietarios (accionistas)

Distribución de utilidades
(dividendos)



Incremento del valor de
mercado de la empresa
(incremento del precio de la
acción)

Creación de valor para el accionista

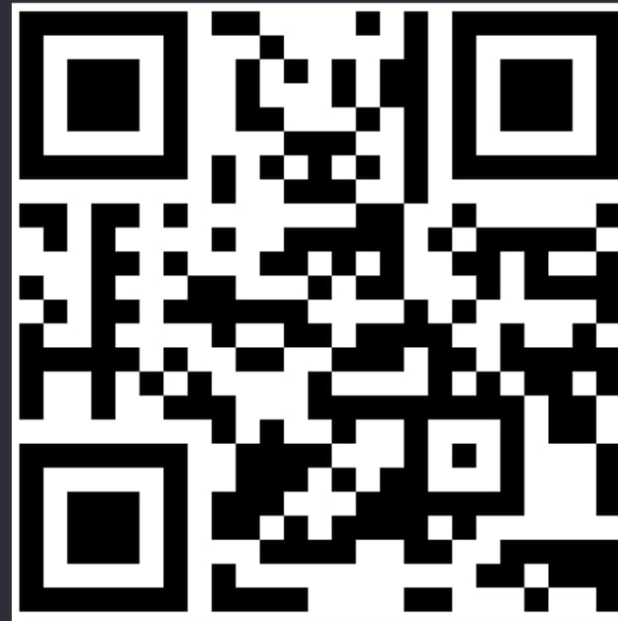


Tiempo:
15 minutos

Apps móviles

Entra a www.menti.com con el siguiente código de acceso: **8718 9708**

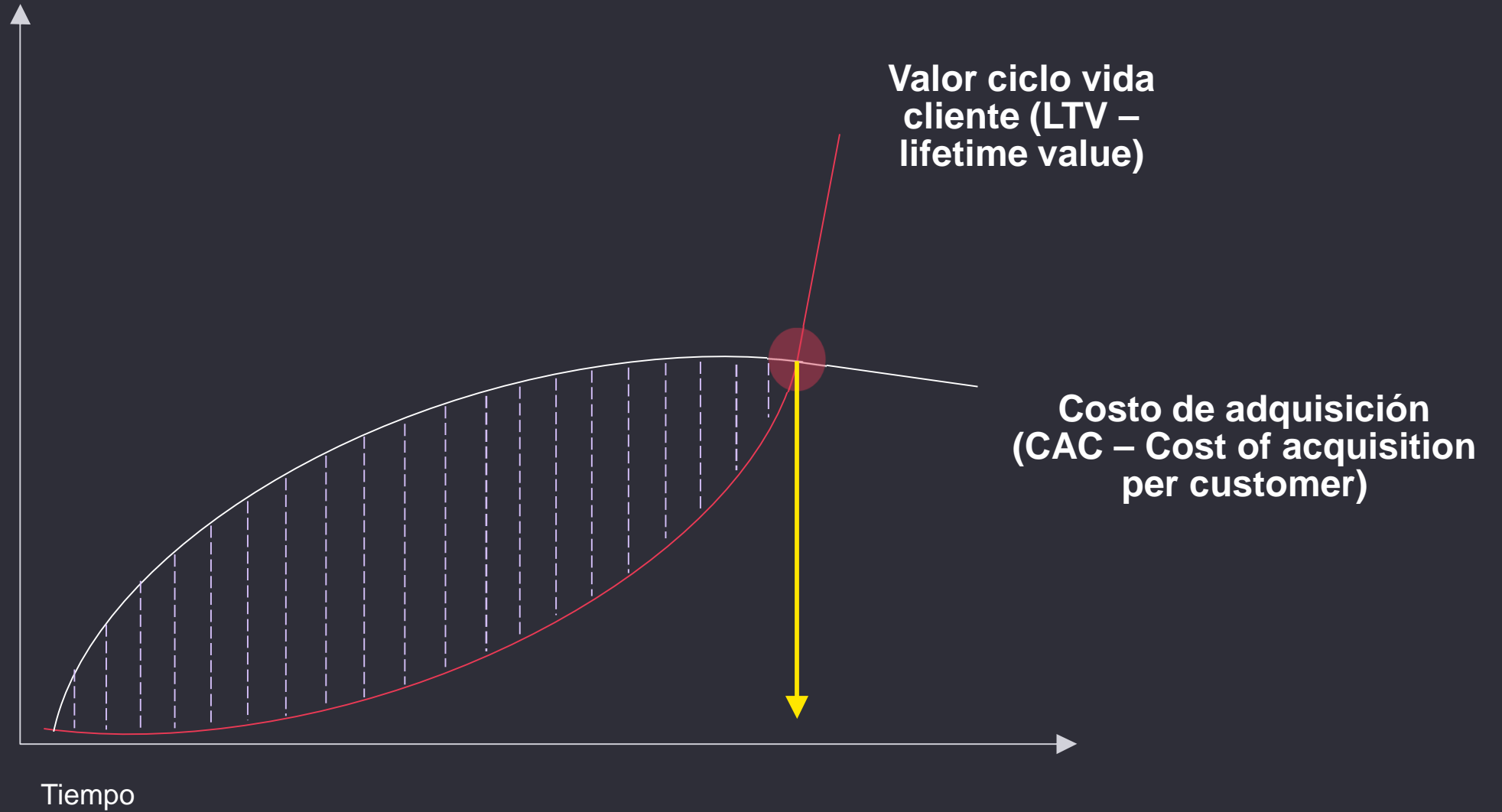
O escanea este **código QR**



Y responde las preguntas propuestas



Rentabilidad a largo plazo

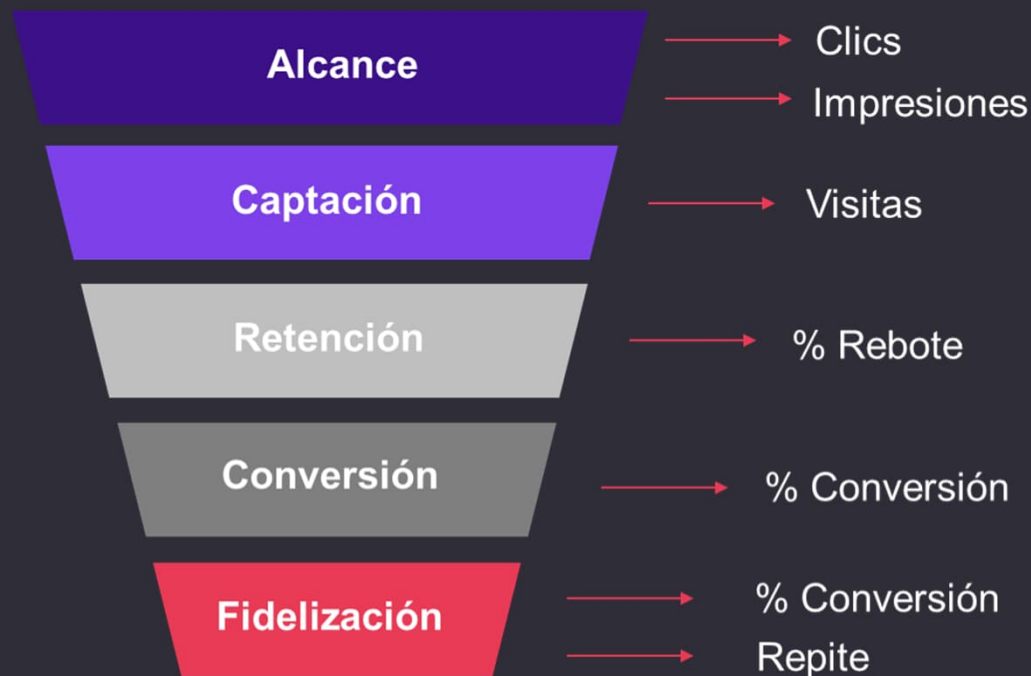


LTV real =

$$\text{Vida media} * (52 * \text{valor de compra} * \text{frecuencia de compra semanal} * \text{margen})$$



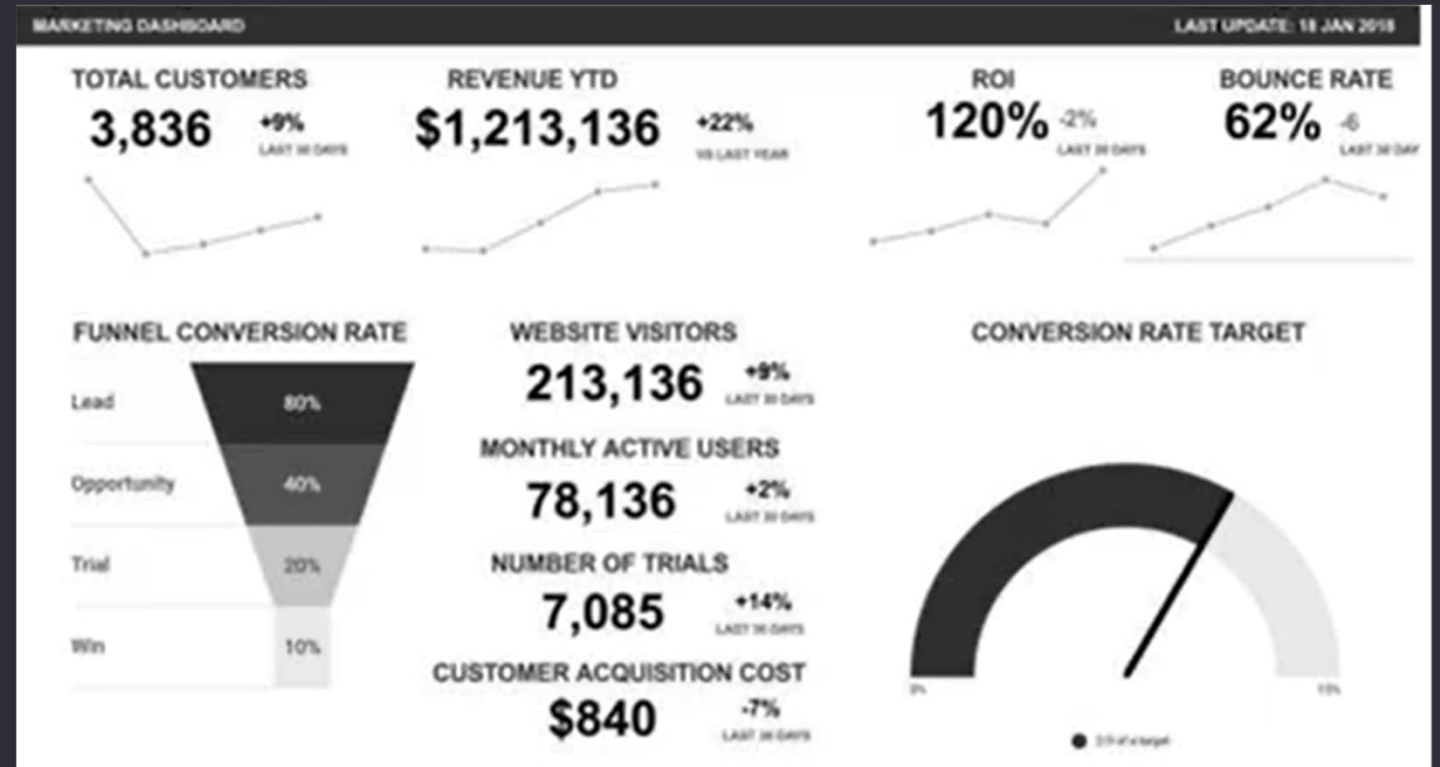
Embudo de conversión



$$\text{CAC} = \frac{\text{Presupuesto de marketing}}{\text{número de clientes}}$$

Métricas

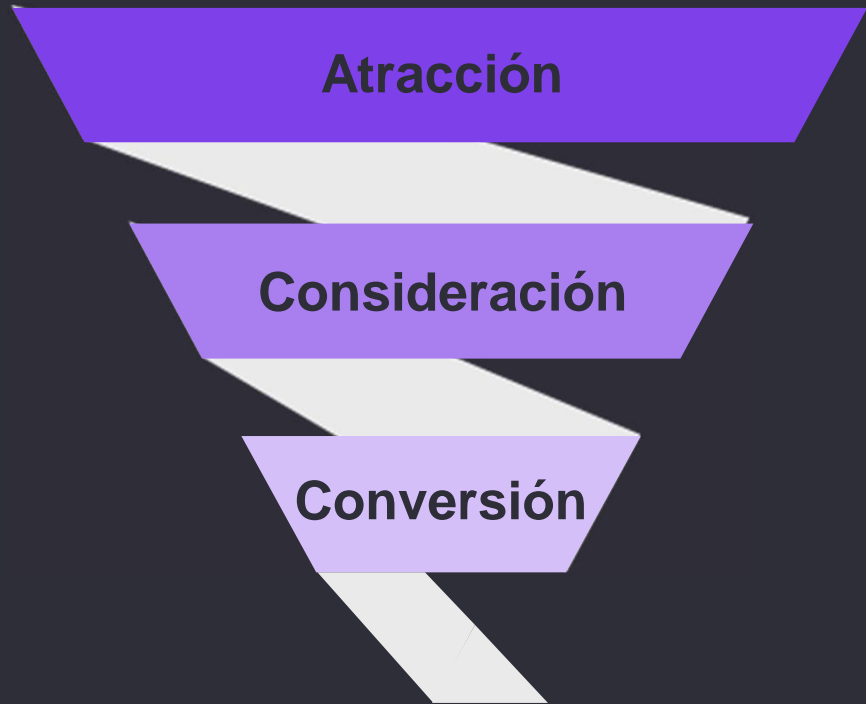
- ▶ CAC
- ▶ LTV
- ▶ Burn rate
- ▶ Churn rate
- ▶ MRR
- ▶ ARR
- ▶ Nuevos clientes / Tasa de crecimiento
- ▶ Clientes reincorporados
- ▶ % Conversión
- ▶ Meses para recuperar CAC



!Manos a la obra!



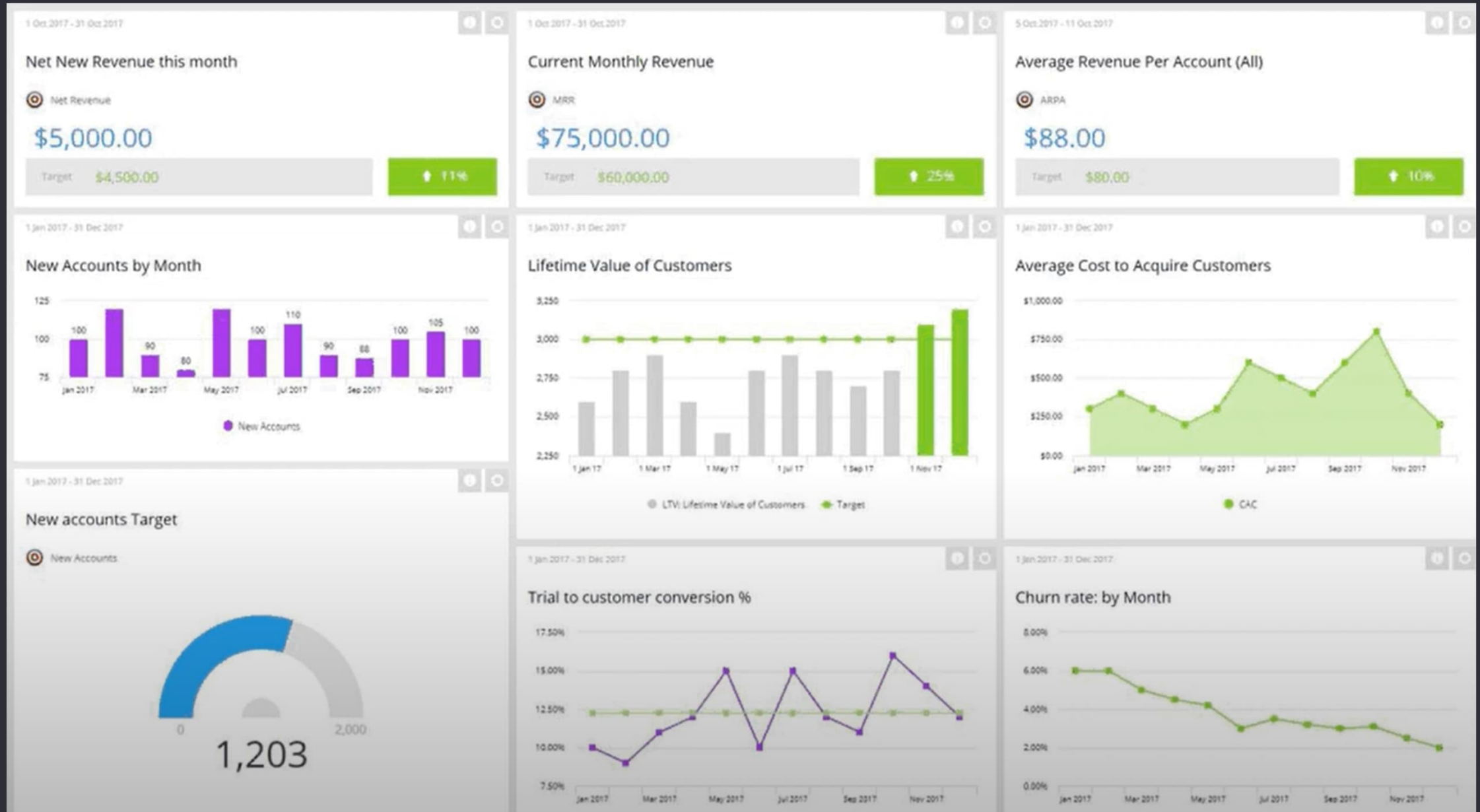
Experimentar



Outbound marketing - Salgo a buscar clientes y cerrar negocios

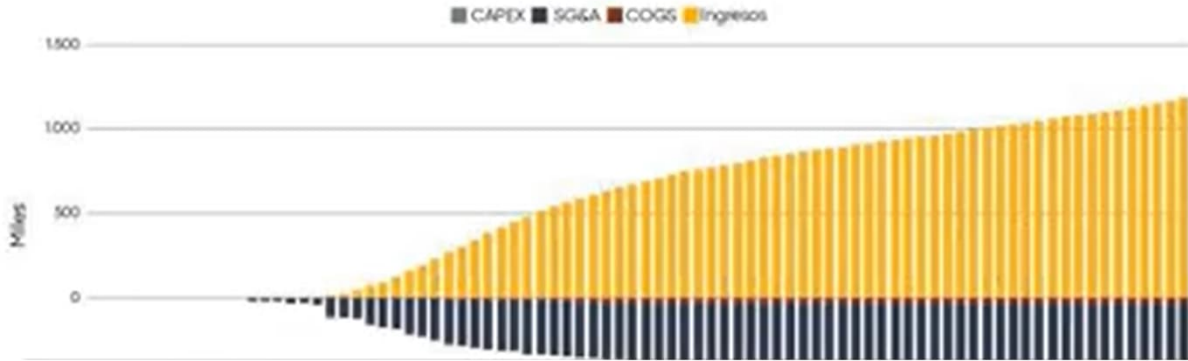
Inbound marketing - Los clientes vienen a mi, es más común en el mundo digital

Tablero de control - KPIs

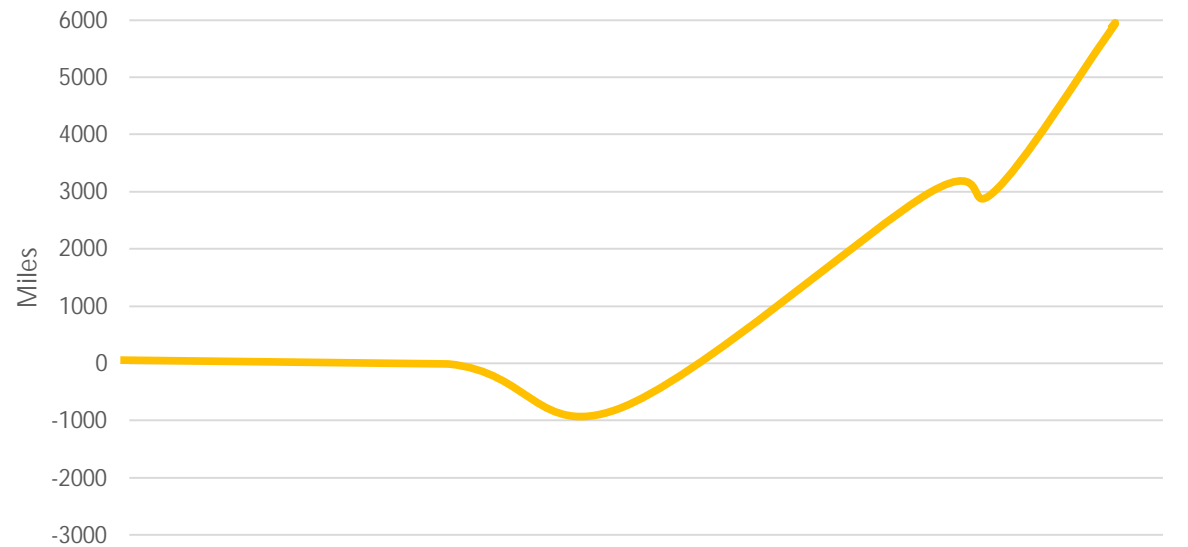


Plan de emprendimiento

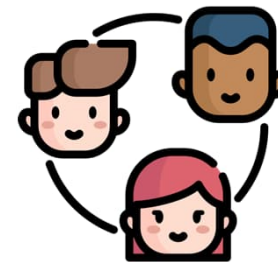
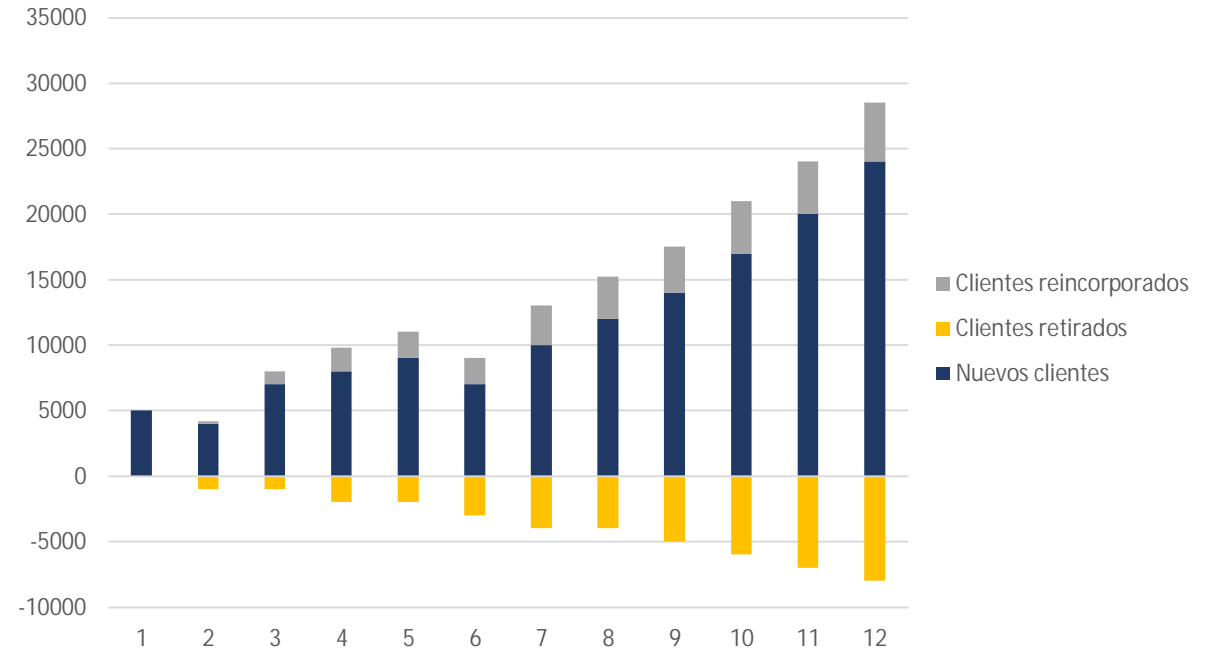
Ingresos vs gastos mensuales - Proyección 5 años



Efectivo en el banco - Proyección 5 años



Evolución de clientes



!Manos a la obra!



Elevator pitch

¿Quién eres? Escribe una frase sobre ti. Por ejemplo, podrías presentarte como consultor de pequeños empresarios.

¿Qué haces u ofreces? Utilizando tu producto o servicio como guía, escribe una frase sobre lo que haces cada día en tu negocio. Si tu énfasis está en las técnicas de ahorro de tiempo, expon brevemente cómo funcionan tus estrategias.

¿Qué problema resuelves? Identifica el valor que ofreces a sus clientes. Evita enumerar únicamente sus características y, en su lugar, tradúcelos en beneficios.

¿En qué te diferencias? Escribe lo que te diferencia de cualquier otra empresa. Quizá haya tenido experiencias relevantes y las haya superado usted mismo, o su empresa tenga una estrategia única.

Haz una pregunta. Los elevator pitches suelen realizarse en eventos de networking, lo que significa que debes ser social y entablar una conversación. Una buena manera de involucrar a tu oyente es hacer una pregunta que se relacione con ellos y con tu negocio.

Haz una llamada a la acción. Para concluir tu discurso, ofrece a tus interlocutores una llamada a la acción. Indica brevemente a tu audiencia qué puede hacer para seguir y saber más de tu negocio.

!Manos a la obra!

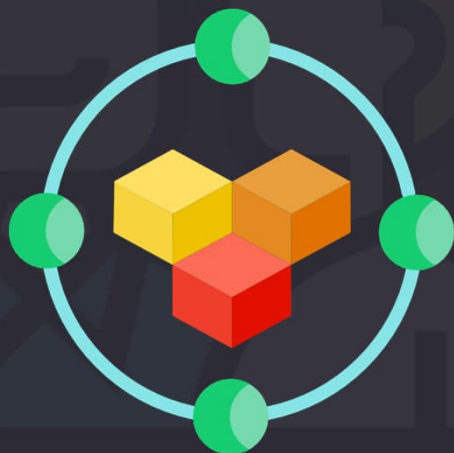


Tiempo de preparación: 5 minutos

Tiempo de presentación: 5 minutos por persona

¡Llegó el momento de trabajar juntas!

RETO GRUPAL “Elevator Pitch”



En grupos tendrán que planear un elevator pitch para una de las empresas seleccionadas y grabar un video de 5 minutos.

Fecha de entrega: **Viernes 15 de julio**

Consulta las instrucciones detalladas en la Academia ConnectAmericas

Q & A

Gracias!

Nos vemos el próximo martes



Por favor, accede al siguiente enlace y danos tu opinión sobre la clase de hoy:

<https://forms.office.com/r/E31xqMVyzP>

Su opinión es muy importante para nosotros.