

“Metodología Business Game Changers”



- Autoanálisis
- Data
- Entender al cliente
- Proceso BIEN

- Mapa multicanal
- Match Perfecto
- The Path (el camino)

- Dream Team
- Herramientas 1,2,3
- Mapa de Prioridades
- Comunidad

- Grasa no músculos
- Repensar el gasto
- Replantear las inversiones
- Simplificación

- Scorecard
- Alineación
- Empowerment