



RE INVENCIÓN DEL MODELO COMERCIAL

METODOLOGÍA PARA CRECER TU NEGOCIO EN BASE A INNOVACIÓN

“METODOLOGÍA BUSINESS GAME CHANGERS”

MARIO ELSNER

JUNIO 2020





! Bienvenidos ¡

Mas información o mantenernos en contacto

Sígueme en:



Mario Elsner



BusinessGame_Changers



BusinessGame_Changers



Mario.Elsner@bgchangers.com

Instagram



<https://elsner.com.mx/>



Mario Elsner



@elsnerma

¿POR QUE ESTOY ESCUCHANDO ESTE WEBINAR?

- Por que estoy preocupado por la crisis del Covid19
- Por que me encuentro buscando conocimiento adicional para enfrentar este cambio
- Por que tengo curiosidad de como expandir mi negocio en la parte comercial
- Por que me rogo Mario a escucharlo



**PERO... !REALMENTE ESTÁN AQUÍ POR QUE
TOMARON UNA DECISIÓN;**



**Business Game
Changers**
Consulting & mentorship

Si la decisión esta tomada... ¿Cuál seria siguiente pregunta?

¿Cómo? O ?Cual seria la acción?



! El tiempo perdido mas valioso, es el que se encuentra entre la decisión y pasar a la acción i

WOW



¿Que es lo que hoy están pensando la gente?

Hoy, la gente piensa que la situación esta MUY complicada. Tiene mucha incertidumbre por el futuro cercano con respecto a sus negocios y sus ingresos.



**Business Game
Changers**

Consulting & mentorship



“PERO REALMENTE ES UN MOMENTO DE OPORTUNIDAD PARA
GENERAR OTRAS FUENTES DE INGRESOS PARA NO SUFRIR
TODOS LOS DÍAS.”

SI SOLAMENTE NOS DIVERSIFICAMOS ,
CAMBIANDO NUESTROS MODELOS
COMERCIALES O DE INGRESOS, UTILIZANDO
METODOLOGÍAS PROBADAS.

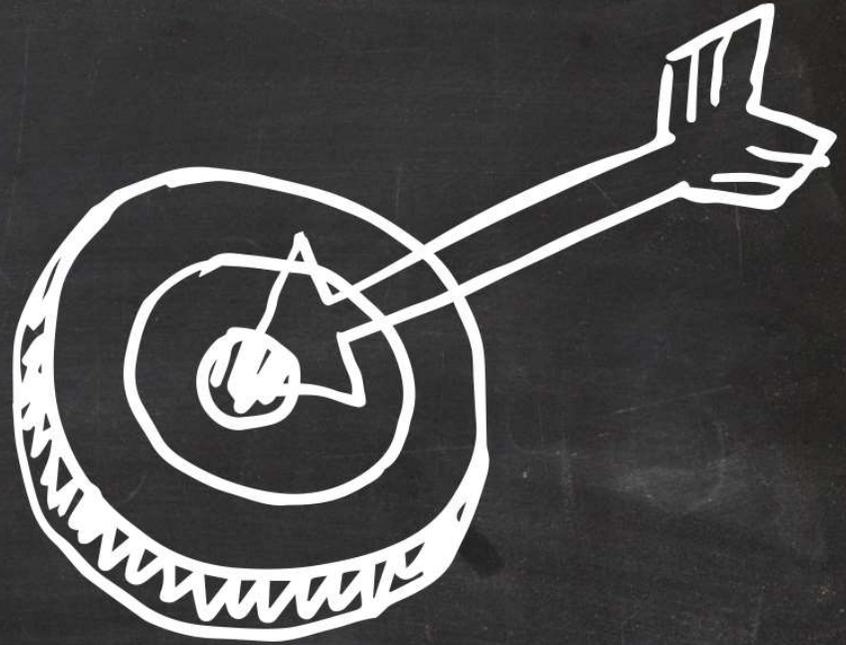
**ENTONCES OBTENDRÁN
MAS INGRESOS INCLUSO
MAS QUE ANTES,
INDEPENDIENTEMENTE DE
LOS FACTORES EXTERNOS**



**Business Game
Changers**

Consulting & mentorship

1. Actitud de tomar acción
2. Clara idea de cual es la mentalidad de un “Business Game Changer”
3. Conocer la metodología de BGC
4. Introducción a los primeros dos pasos de la metodología BGC



OBJECTIVES



**Business Game
Changers**
Consulting & mentorship





WOW

**! SIN
ACCIÓN NO
HAY
SOLUCIÓN ;**

A

ACTION

C

CHANGES

T

THINGS



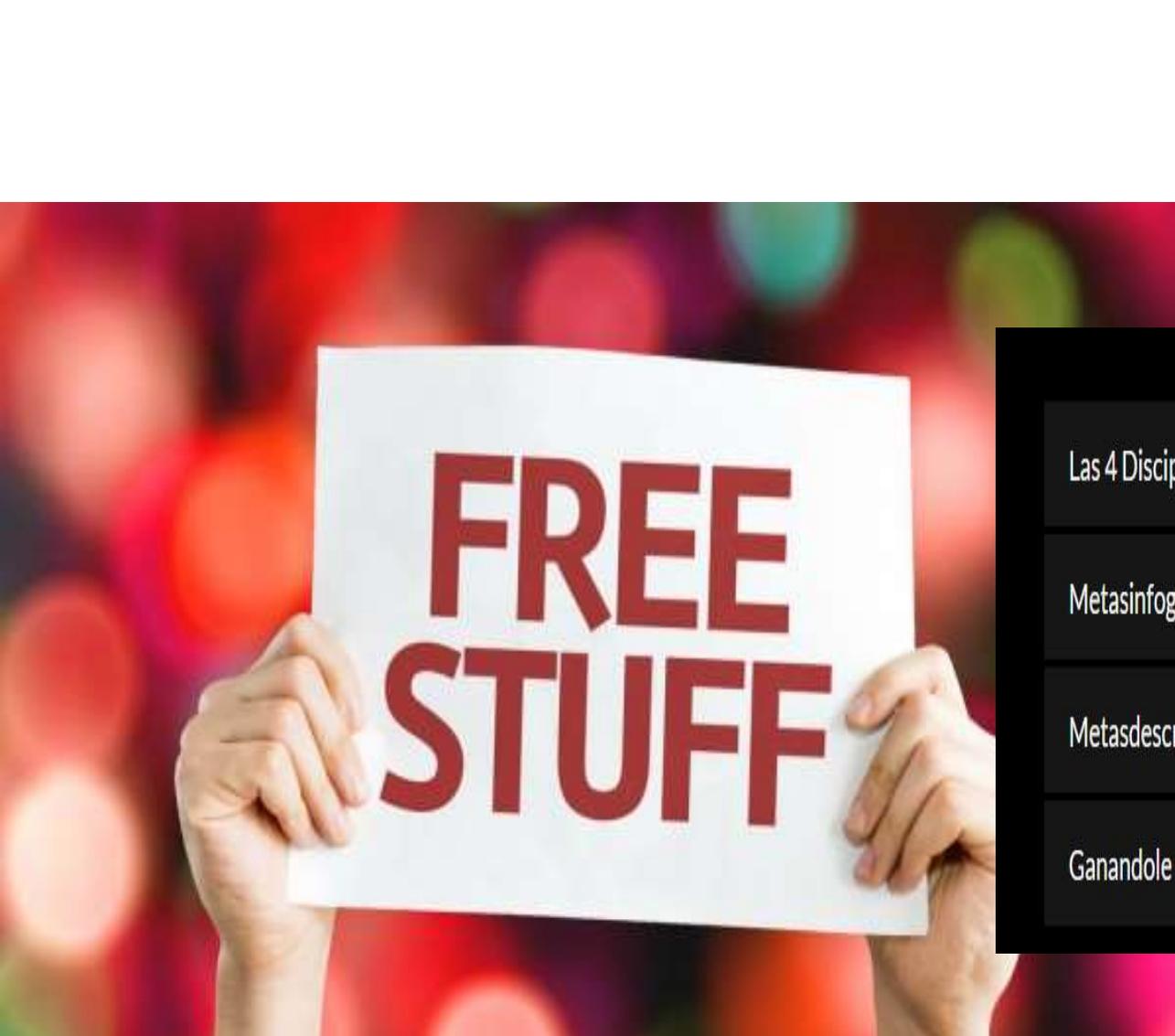
¿Que no es esta presentación?



¿Que quiero que hagan?



Que la disfruten y se diviertan



**FREE
STUFF**

Las 4 Disciplinas de la Ejecución (pptx)

↓ Descargar

Metasinfografía (png)

↓ Descargar

Metasdescripcion (png)

↓ Descargar

Ganandole al Gorila Retail Conference (pdf)

↓ Descargar

<https://elsner.com.mx/>

¿Quién Soy?




He tenido la oportunidad de participar como conferencista en muchos foros nacionales e internacionales

Constantemente invierto en educación y de mentores

Pertenezco a un equipo con una mentalidad ganadora

A close-up photograph of a baseball field's warning track. The word "START" is painted in large, white, serif capital letters on the reddish-brown dirt. Two white lines, likely the foul lines, extend from the top corners towards the center of the word, framing it. The dirt has a fine, pebbled texture.

START

¿QUÉ ES UNA CRISIS?

Crisis es un **cambio negativo, una situación complicada, difícil e inestable durante un proceso**. En algunos casos también hace referencia a una situación de carestía y/o escasez.

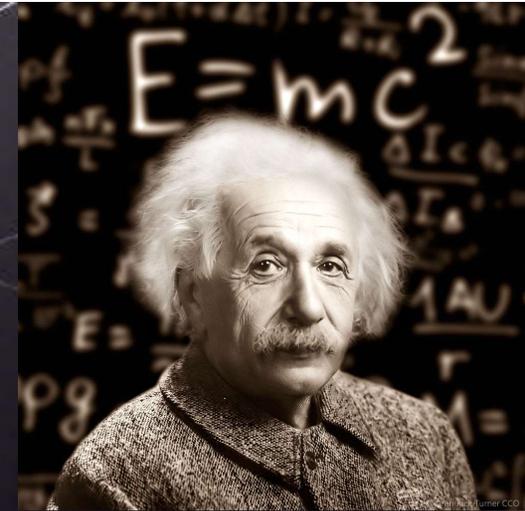
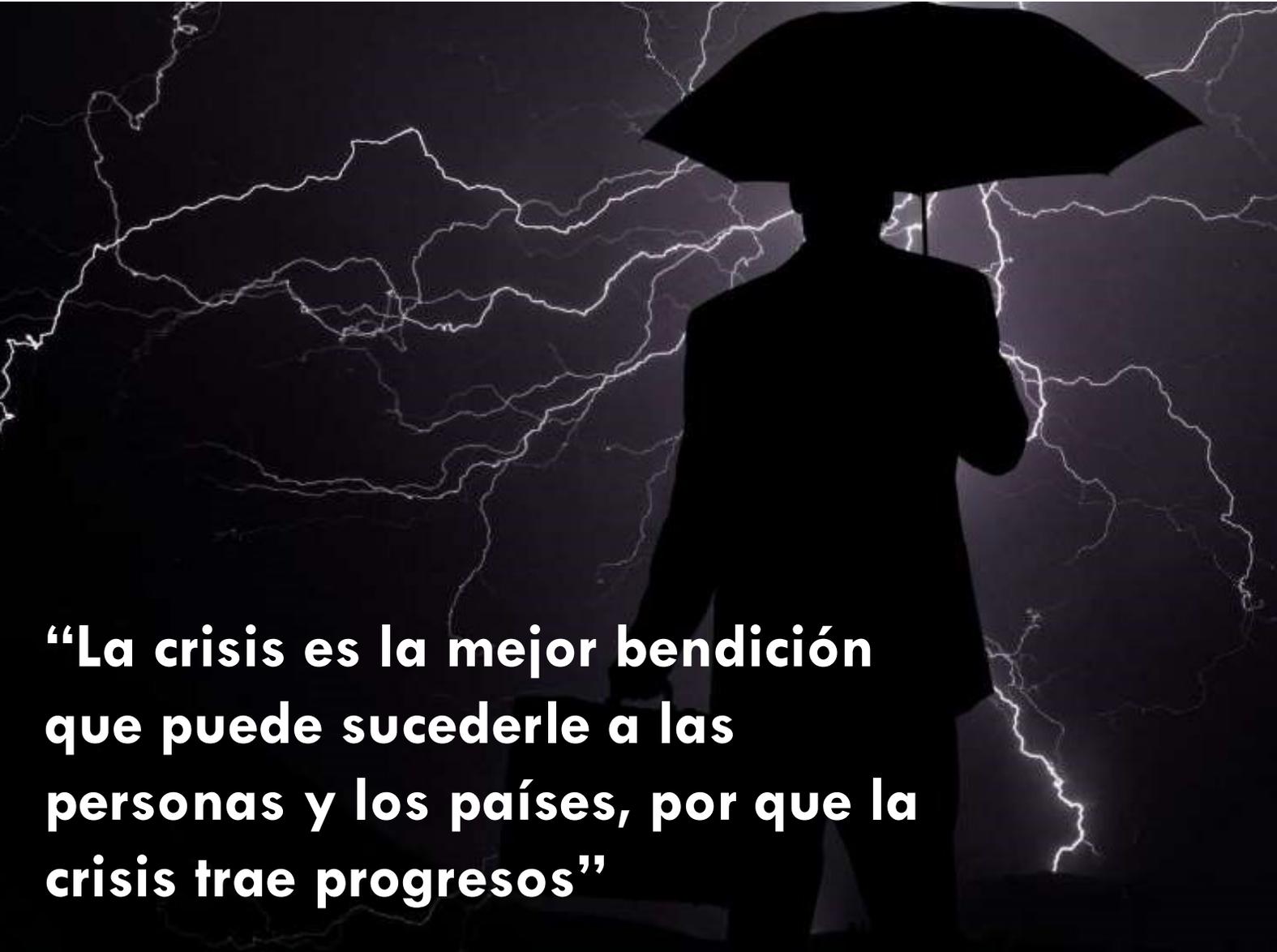
¿CUÁNTAS CRISIS CREES QUE VIVIRÁS?

- Perderás un cliente fuerte
- La competencia bajará
- Problemas financieros
- Rotación de personal
- Devaluaciones
- Inseguridad climatólogicas
- Devaluaciones
- Cartera vencida

“Micro crisis”

WOW

“La realidad es que siempre vivimos diferentes tipos de crisis”

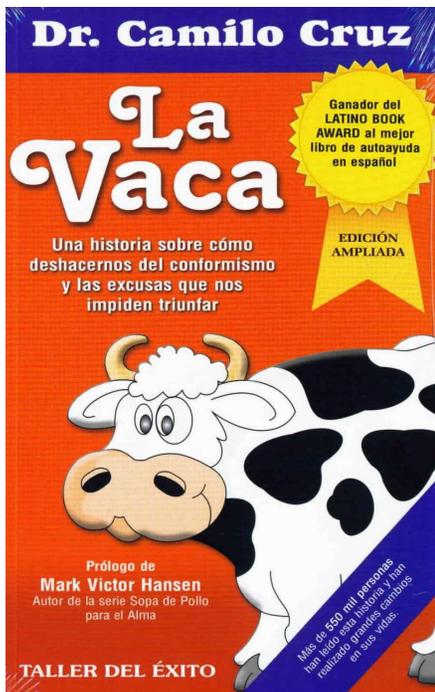


Albert Einstein

“La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a las personas y los países, por que la crisis trae progresos”

¿CÓMO CREEN QUE DEBERÍAMOS ENFRENTAR LA CRISIS?

2009-Atómico



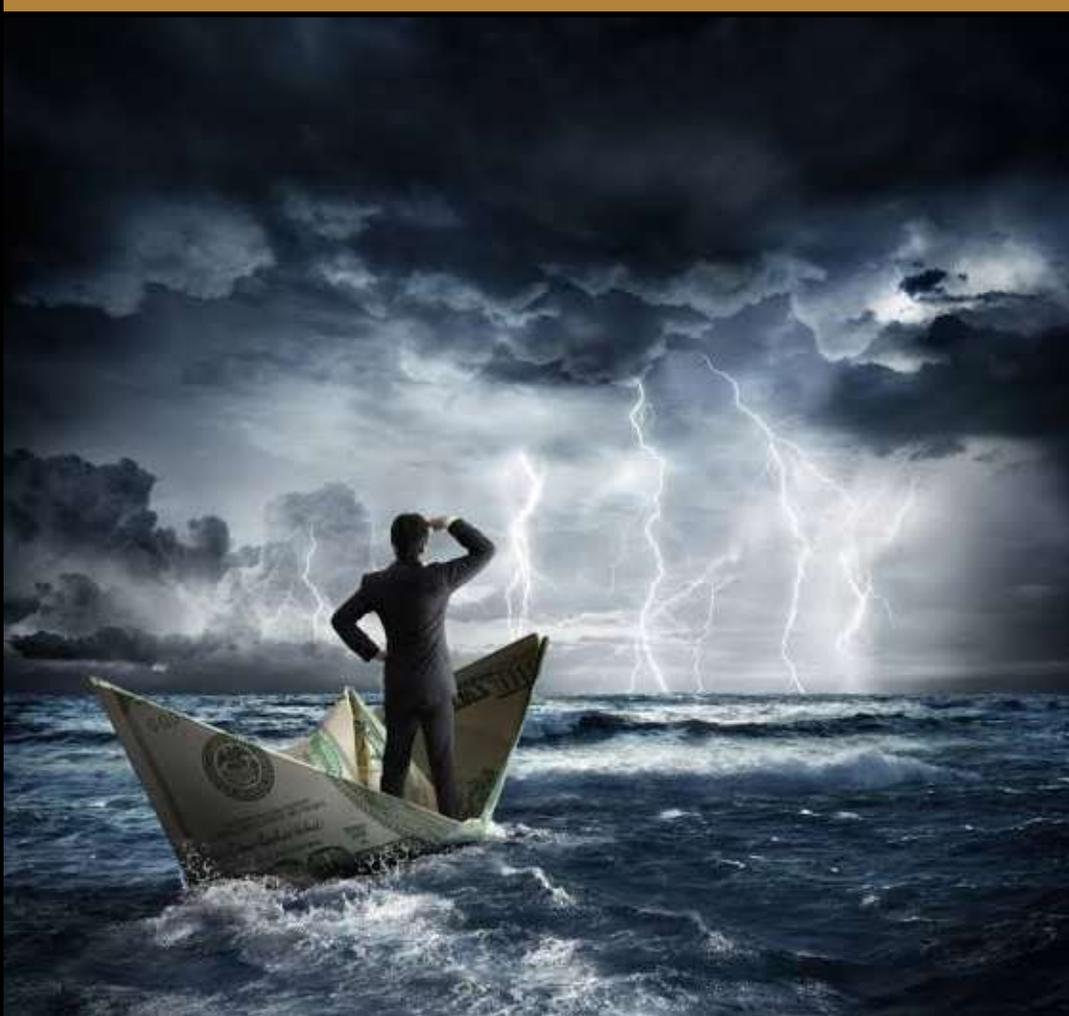
Analogía:

“Como muchas veces por estar áreas de confort no evolucionamos o preferimos mantenernos ahí por miedo al cambio, hasta que nos vemos en la necesidad por una crisis y vemos oportunidades que no podíamos o queríamos ver”



Kevin Harrington





SIN DUDA EL BARCO
NO ES EL MISMO
PARA TODOS AL
MOMENTO DE
ENCARAR LA
TORMENTA, LO
ÚNICO COMÚN ES
EL ESCENARIO

WOW

**“LA
PREOCUPACIÓN
NO AYUDA....**

**SOLO
DESTRUYE”**



LA PREOCUPACIÓN ES UNA TOTAL
PÉRDIDA DE TIEMPO. NO TE HACE
CAMBIAR NADA Y TODO LO QUE
HACE ES ROBAR TU ENERGÍA.



**Business Game
Changers**

Consulting & mentorship

An ostrich is shown in profile, facing left, in a desert setting with sand dunes and a clear blue sky. To its right is a wooden sign on a post. The sign contains the text: "ESCONDERSE A ESPERAR QUE TODO PASE TAMPOCO ES UNA SOLUCIÓN".

**ESCONDERSE A
ESPERAR QUE
TODO PASE
TAMPOCO ES UNA
SOLUCIÓN**



**Business Game
Changers**

Consulting & mentorship

**“TOMAR
DECISIONES
ACELERADAS O
PALIATIVAS
TAMPOCO ES
LA SOLUCIÓN”**

You will definitely regret your decision which you had taken in panic situation. so take your time for the best decisions.

– Smit



**Business Game
Changers**

Consulting & mentorship

“los lideres utilizan el cambio para crecer y reconstruirse”



**Business Game
Changers**
Consulting & mentorship



WOW

"UNA DE LAS PRUEBAS DEL LIDERAZGO
ES LA CAPACIDAD DE RECONOCER UN
PROBLEMA ANTES DE QUE SEA UNA
EMERGENCIA"

ARNOLD H GLASOW

A man in a dark blue business suit, white shirt, and red tie is sitting in a meditative lotus position in a modern office. He has his eyes closed and a calm expression. The background shows a white shelving unit with green plants and a window with blinds. The text is overlaid on the right side of the image.

**LO PRIMERO
QUE HAY QUE
HACER**

**ES TENER
Calma.....**



**Business Game
Changers**

Consulting & mentorship

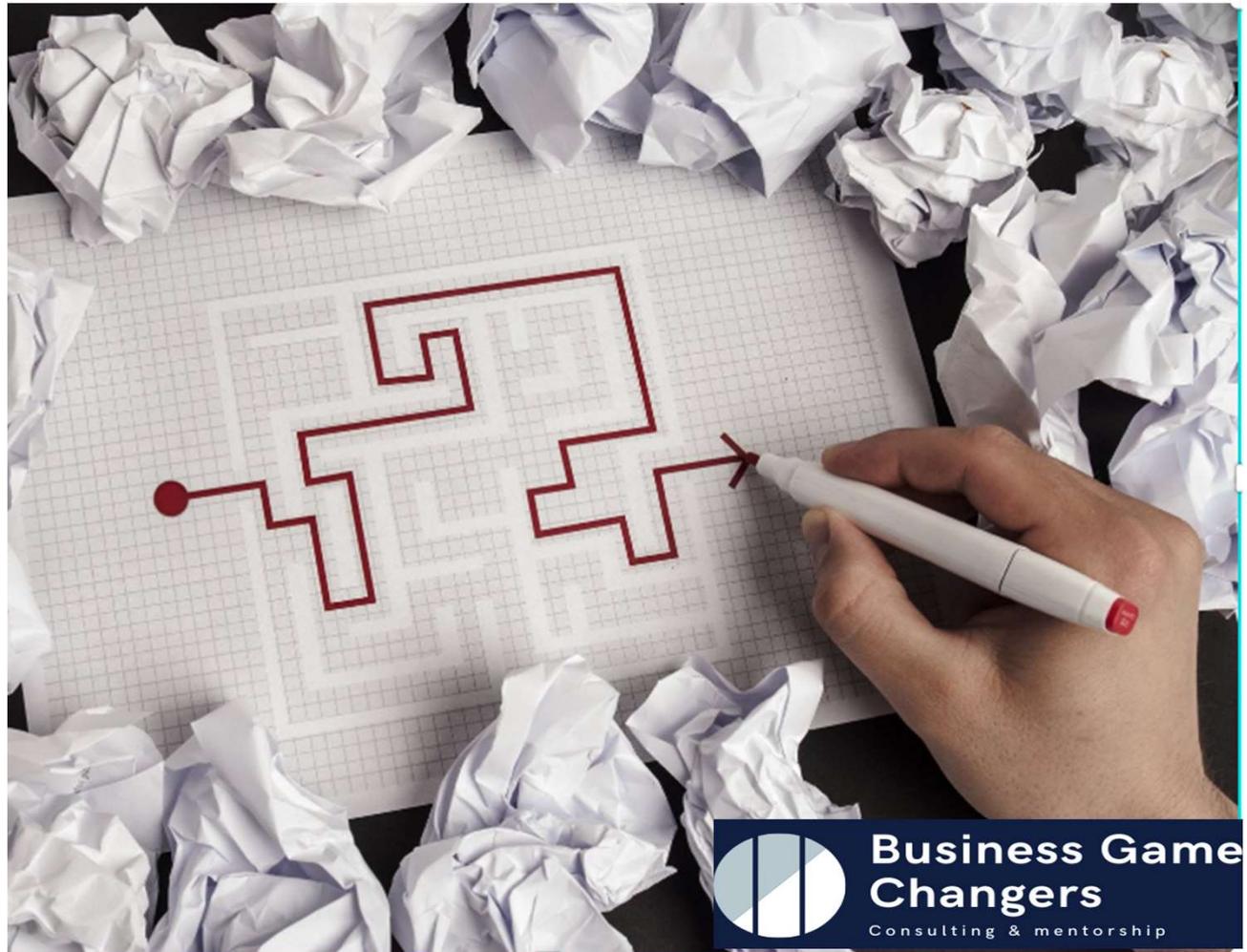
¿QUE HAY QUE HACER CUANDO ESTAS EN CRISIS”

- ✓ Calma y empezar hacer un análisis de la situación y escenarios.
- ✓ Trabajar en equipo multifuncional (amplia las opciones)
- ✓ Decidir **REINVENTARNOS**
- ✓ Tomar acción.
- ✓ Usar innovación y metodologías para trazar el camino al futuro.

SMS



Metodología



**Business Game
Changers**

Consulting & mentorship

¿Cómo van ser las compañías DC?

1. Home Office (Híbridas) - Empowerment
2. Compañías ágiles en toma de decisiones
3. Eficientes e Innovadoras
4. Abiertas a Partnerships
5. Con equipos multifuncionales
6. Multicanales comerciales o divisiones
7. Con alto valor agregado



¿Realmente cambiaron las compañías por el COVID19?



**Business Game
Changers**
Consulting & mentorship



WOW

EL GRAN RETO

PARADIGMAS

Y

**SALIR DE
ÁREAS DE
CONFORT**

! El Consumidor ¡ / Cliente



**¿SI LAS COMPAÑÍAS
NO ESTÁN
CAMBIANDO?**

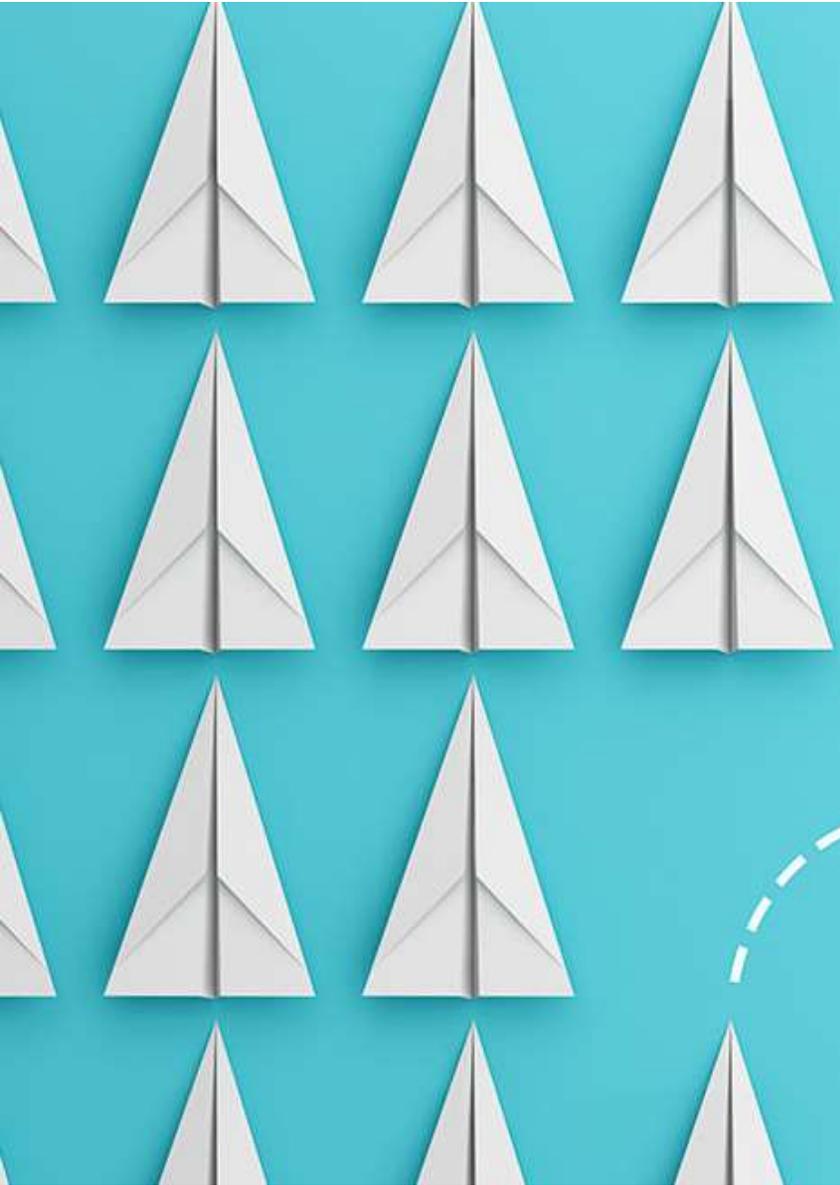
**¿QUÉ SI VA A
CAMBIAR?**

WOW



"La innovación es la que distingue
a los líderes de los seguidores"

STEVE JOBS



**¿CUÁL ES LA
DIFERENCIA
ENTRE
INNOVACIÓN
VS
CREATIVIDAD?**



LOS MEXICANOS
SOMOS MUY
CREATIVOS
EN

MARKETING



LOS MEXICANOS
SOMOS MUY
CREATIVOS
EN

MARKETING



MARKETING



23. El Supermano... sin palabras



DESARROLLO DE SOLUCIONES

DESARROLLO DE SOLUCIONES

2. La resistente cinta canela que nos has sacado de tantos apuros



3. A la hora del reciclaje nadie nos g



9. Aquí les enseñamos una aire acondicionado hecho en casa.



DE
PRODUCTOS
SUSTENTABLES

NI HABLAR...

Pero la Realidad es que ¡ No Somos Innovadores ¡



Mexico entrega más patentes a EU que a connacionales

Un total de 426 patentes fueron entregadas a residentes mexicanos en 2016, mientras que los estadounidenses recibieron más de cuatro mil

Por Fabiola Ayala

Martes 28 de marzo de 2017, a las 18:24



En México sólo 5% de las patentes son de connacionales, mientras que 46.58% se otorgan a estadounidenses, según cifras del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

En 2012, hubo **281 patentes mexicanas**, es decir 2.28% de las 12 mil 330 concedidas, y en 2006, **132; 1.07% de las nueve mil 632 entregadas.**

En 2016, el país se posicionó como el **lugar 34 en materia de solicitud de patentes** con 17 mil 413, según datos de la Organización Mundial de **Propiedad Intelectual** (WIPO por sus siglas en inglés), con lo que retrocedió un lugar en este rubro, respecto a 2013, al inicio de la actual administración.

<https://www.elfinanciero.com.mx/economia/por-que-en-mexico-se-registran-pocas-patentes>

<https://www.publimetro.com.mx/mx/noticias/2017/03/28/mexicanos-obtienen-5-patentes-eu-46.html>

ECONOMÍA

¿Por qué en México se registran pocas patentes?

La meta de la administración de Enrique Peña Nieto de inversión para ciencia y tecnología era equivalente al uno por ciento del PIB, pero hasta 2016 sólo se llegó al 0.54 por ciento.

DANIEL BLANCO 06/04/2018 Actualización 30/11/17 - 0:36 [f](#) [t](#) [in](#) [v](#)

Suscríbete GRATIS a nuestro servicio de newsletter

Al registrarte estás aceptando el aviso de privacidad y protección de datos. Puedes desuscribirte en cualquier momento.

El 2016 fue un año histórico para las patentes, en el mundo se registraron 3.1 millones de aplicaciones, un 8.3 por ciento más que en el año previo y la mayor cifra de solicitudes en la historia.

China fue punta de lanza, con un millón 338 mil registros, le siguieron Estados Unidos, Japón y Corea del Sur.

Sin embargo, México ha registrado apenas 300 mil patentes en los últimos 15 años.

En 2016, el país se posicionó como el lugar 34 en materia de solicitud de patentes con 17 mil 413, según datos de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (WIPO por sus siglas en inglés), con lo que retrocedió un lugar en este rubro, respecto a 2013, al inicio de la actual administración.

WOW

“La innovación es la nueva herramienta
del Éxito”

Innovación



**Business Game
Changers**
Consulting & mentorship

Sears



**“USAR LA INNOVACIÓN, NO SIGNIFICA QUE
TENDREMOS QUE INVENTAR LA RUEDA”**

10 Tipos de Innovación

¿Cómo creamos cosas nuevas?

Inside Out

Oferta

- **Desempeño de productos**

Funciones básicas de desempeño y funcionalidad

- **Disruptive**

Idea disruptiva y que crean soluciones nuevas a problemas existentes

- **Servicio a los clientes**

Manera diferente de producto o servicio mejorando la demanda actual



entrega

- **Canales**

Como conectar con los clientes finales de manera diferente

- **Marca**

Como expresas los beneficios y valores de tu marca a los clientes

- **Experiencia del cliente**

Como creas una experiencia integrada a tus clientes



Outside IN

Procesos

- **Procesos básicos**

- **Procesos críticos para cumplimiento de objetivos**

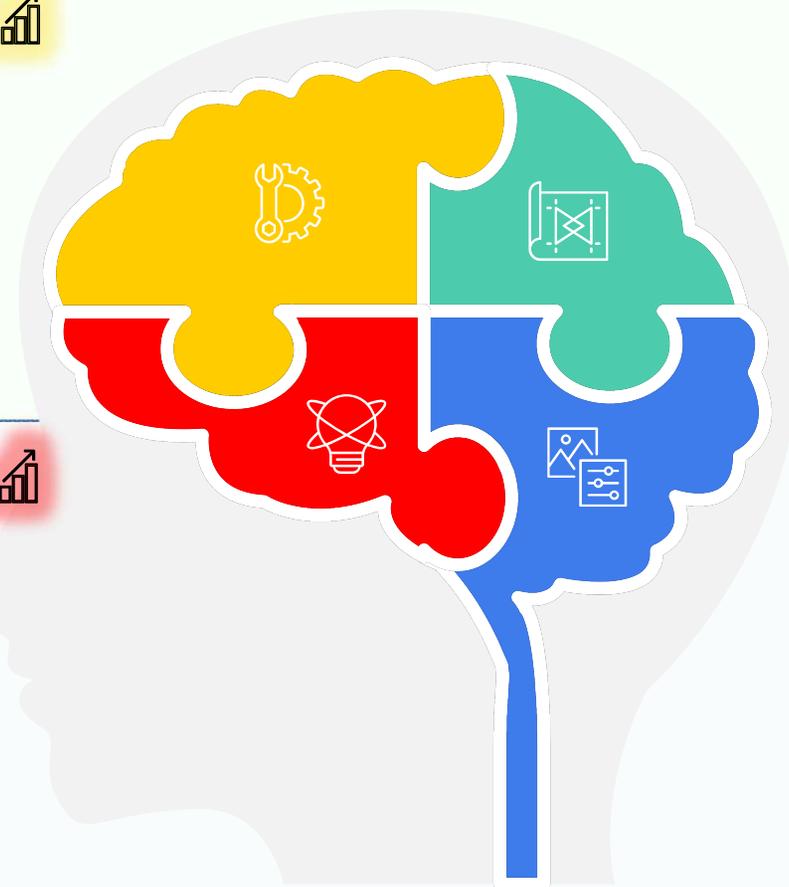
Finanzas

- **Modelo de negocio**

La forma en que la compañía hace dinero

- **Estructura y networking**

La forma que la compañía esta estructura y la cadena de valor



Business Game Changers

Consulting & mentorship



SOLUCIÓN O SISTEMA

“Metodología Business Game Changers”



**Business Game
Changers**
Consulting & mentorship

D

Do

I

It

Y

Yourself

thethriftycouple.com

**ESTA
METODOLOGÍA
QUE LES ENSEÑO
ES.....**

PERO ANTES DE
EMPEZAR LA
METODOLOGÍA
DE “BUSINESS
GAME
CHANGERS”



6 MINDSETS
QUE HAY
QUE
ACEPTAR...

Metodología

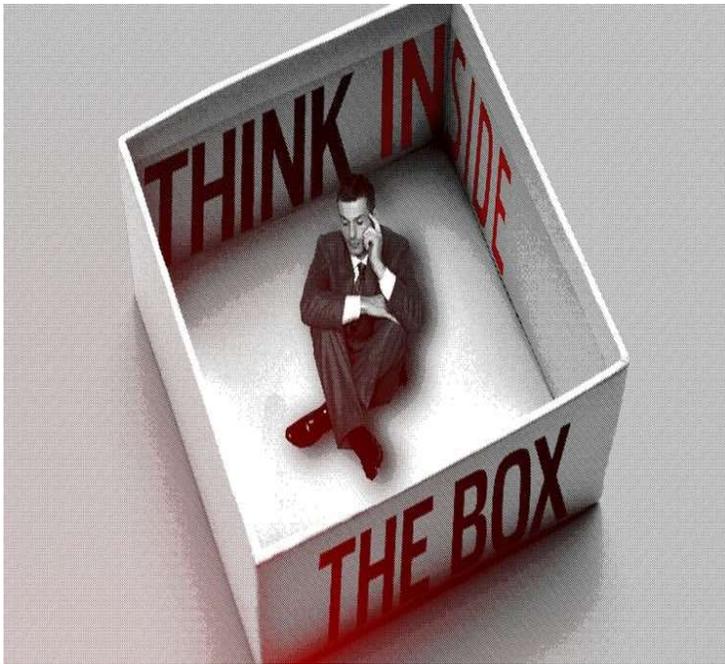
1ª Mindset



“El viaje no lo tienes que hacer sólo”

2.- Mindset

¡ En la “Metodología de Business Game Changers” no se piensa dentro de la caja



pero..... ! tampoco fuera de la caja ¡

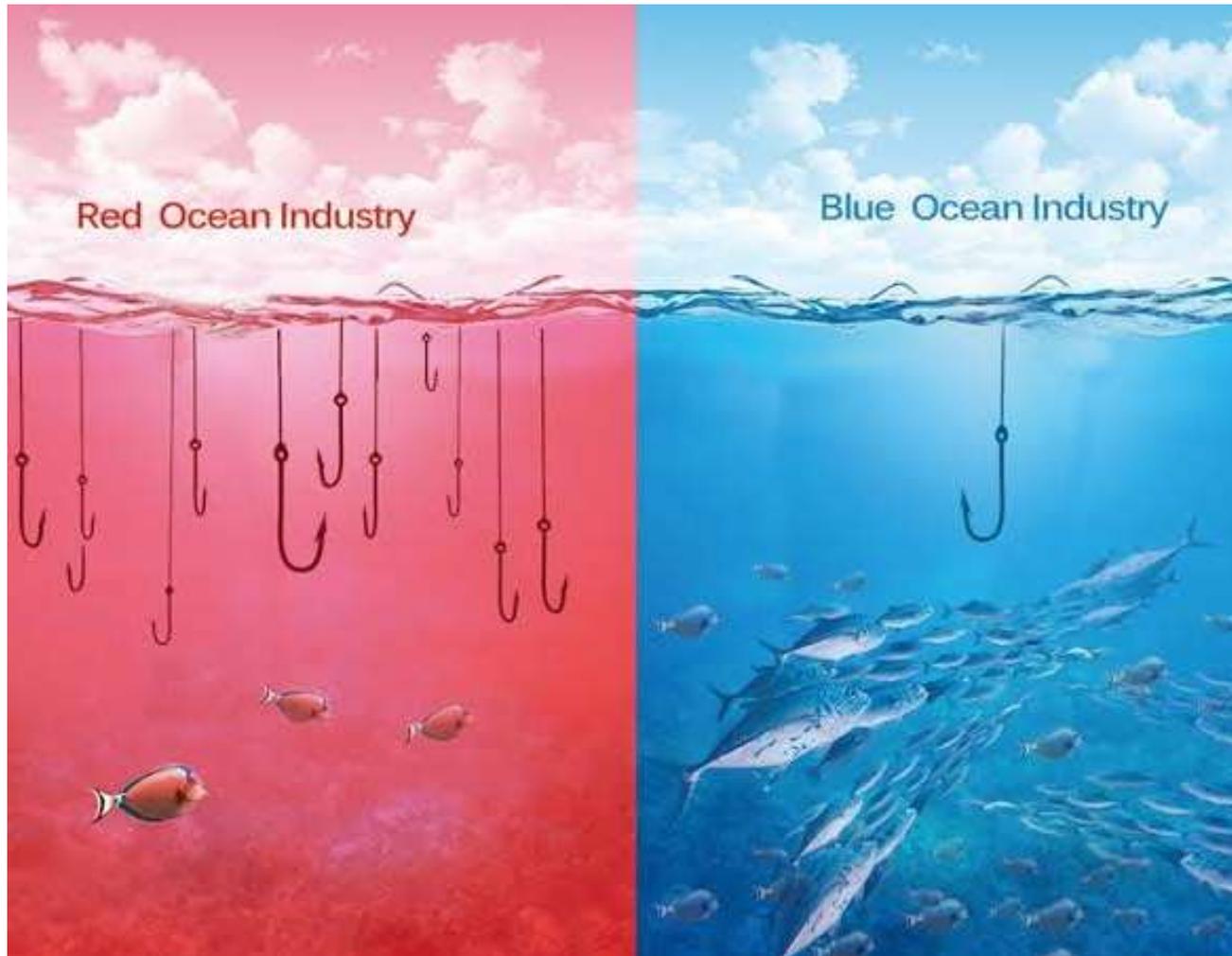


I DON'T THINK INSIDE
THE BOX, I DON'T
THINK OUTSIDE THE
BOX, I DON'T EVEN
KNOW WHERE THE BOX
IS!

2.- Mindset

**“ PARA SER UN
FUERA DE SERIE
SIMPLEMENTE**

**SE PIENSA SIN
SABER QUE EXISTE
UNA CAJA”**



3.- Mindset

Hay que poder ver no solo a nuestros clientes (CAJA)

OCEANO ROJO

Sino que también tenemos que ver al resto de “Posibles consumidores” que actualmente no nos compran

OCEANO AZUL



Business Game Changers

Consulting & mentorship



4.- Mindset

“ PARA UN BUSINESS GAME CHANGER EL VALOR AGREGADO LO ES TODO ”



**Business Game
Changers**
Consulting & mentorship

5.- Mindset

WOW



“En la metodología Business Game Changers hay una gran diferencia entre:

A photograph of a white sign with the word "IMPOSSIBLE" written in large, bold, black capital letters. The sign is slightly curved and appears to be part of a larger display or a set of papers.

IMPOSSIBLE

“Vamos a ver si funciona” **Vs.**

“Vamos a hacer que funcione”



6.- Mindset

“Estar dispuestos a invertir mucho del recurso mas valioso que hay”

6.- Mindset

**“Dispuestos a
invertir
Tiempo”**

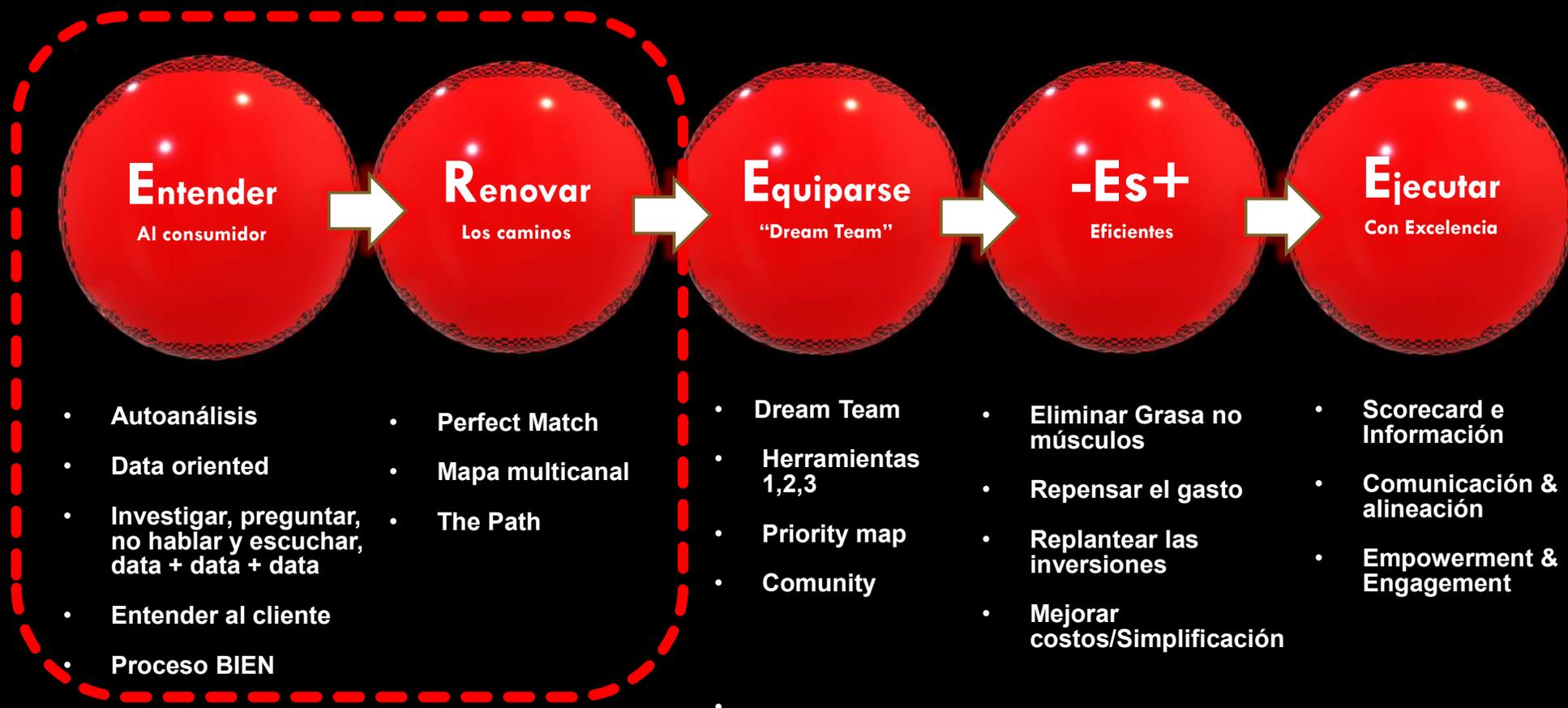


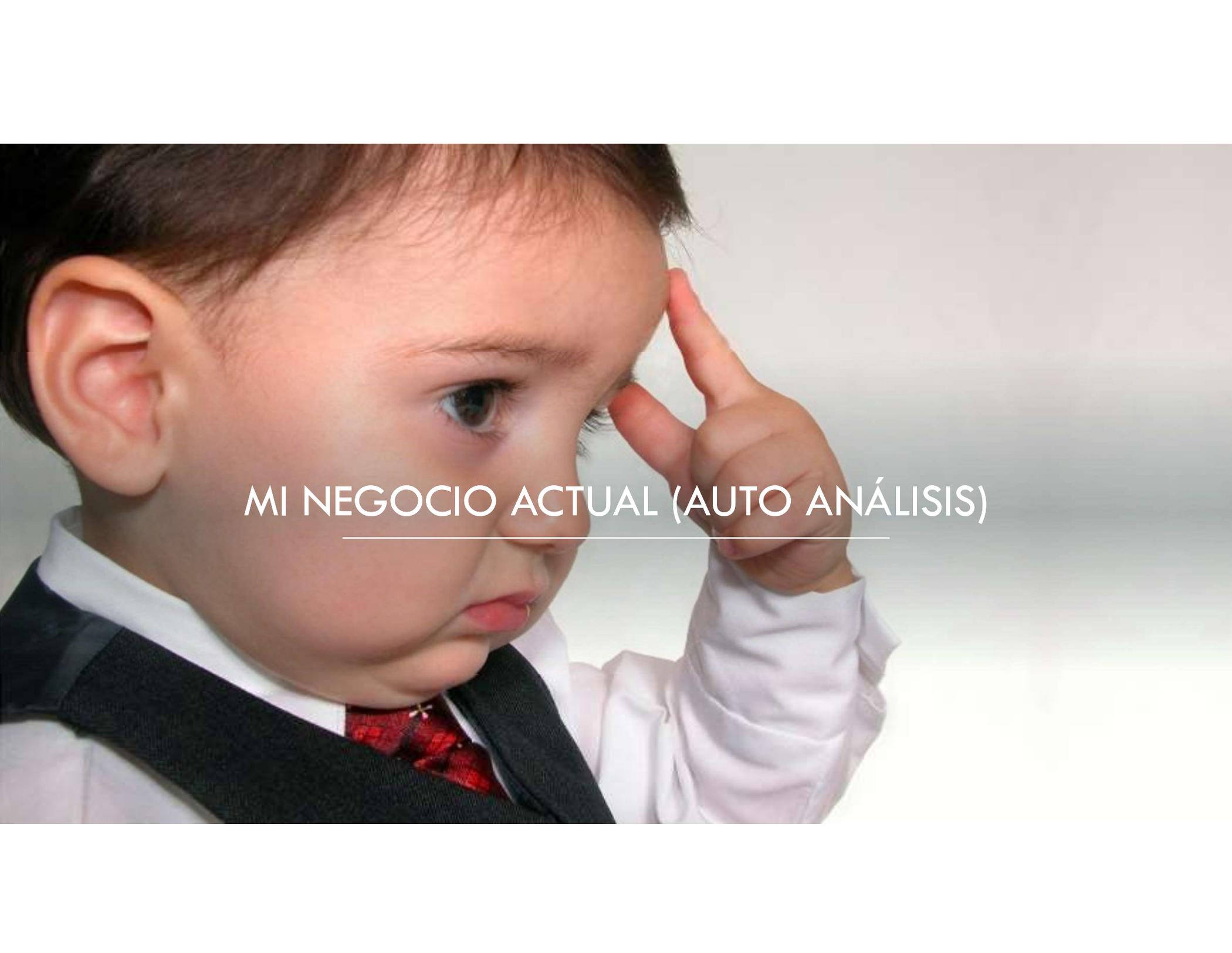
**Business Game
Changers**
Consulting & mentorship



**Business Game
Changers**
Consulting & mentorship

“Metodología Business Game Changers”



A close-up photograph of a young child with dark hair, wearing a white dress shirt, a dark tie, and a red patterned necktie. The child is looking down and to the right, with their right hand raised to their forehead in a thoughtful or contemplative gesture. The background is a plain, light-colored wall.

MI NEGOCIO ACTUAL (AUTO ANÁLISIS)

Mi negocio actual (Auto análisis) – Restaurante de comida Regional



PLAN B?





WOW



**HOY NO VENDES..
LA GENTE COMPRA**

“La data será la sangre de los negocios en el futuro (mañana)”

WOW



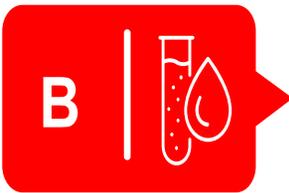
“Entender al cliente”



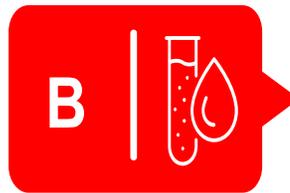
Necesidades del cliente



“Proceso BIEN”



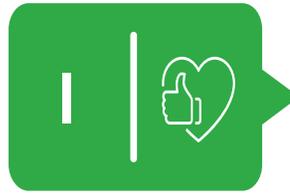
- Precios accesibles
- Calidad en la comida
- Especialidad en comida tradicional **receta de la abuela**



- Precios accesibles
- Calidad en la comida
- Especialidad en comida tradicional **receta de la abuela**



- Limpieza



- Higiene 100%
- Home delivery
- Nuevo portafolio de insumos
- On touch (base de datos)



- Muchos platillos
- Ambiente



- Menos platillos
- Ambiente
- Desarrollar sentimiento de orgullo e exclusividad



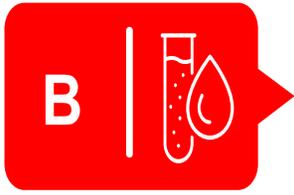
- Mayor alcance
- Siempre disponible
- Concernos
- Entry point Price



Necesidades del cliente



“Perfect Match”



- Precios accesibles
- Calidad en la comida
- Especialidad en comida tradicional receta de la abuela



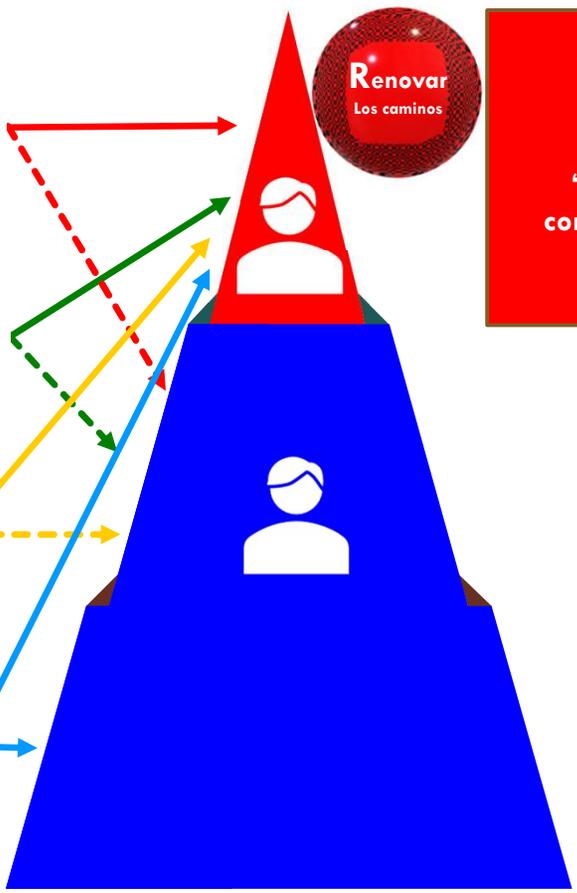
- Higiene 100%
- Home delivery
- Nuevo portafolio de insumos
- On touch (base de datos)



- Menos platillos
- Ambiente
- Desarrollar sentimiento de orgullo e exclusividad



- Mayor alcance
- Siempre disponible
- Conocernos
- Entry point Price



Antes

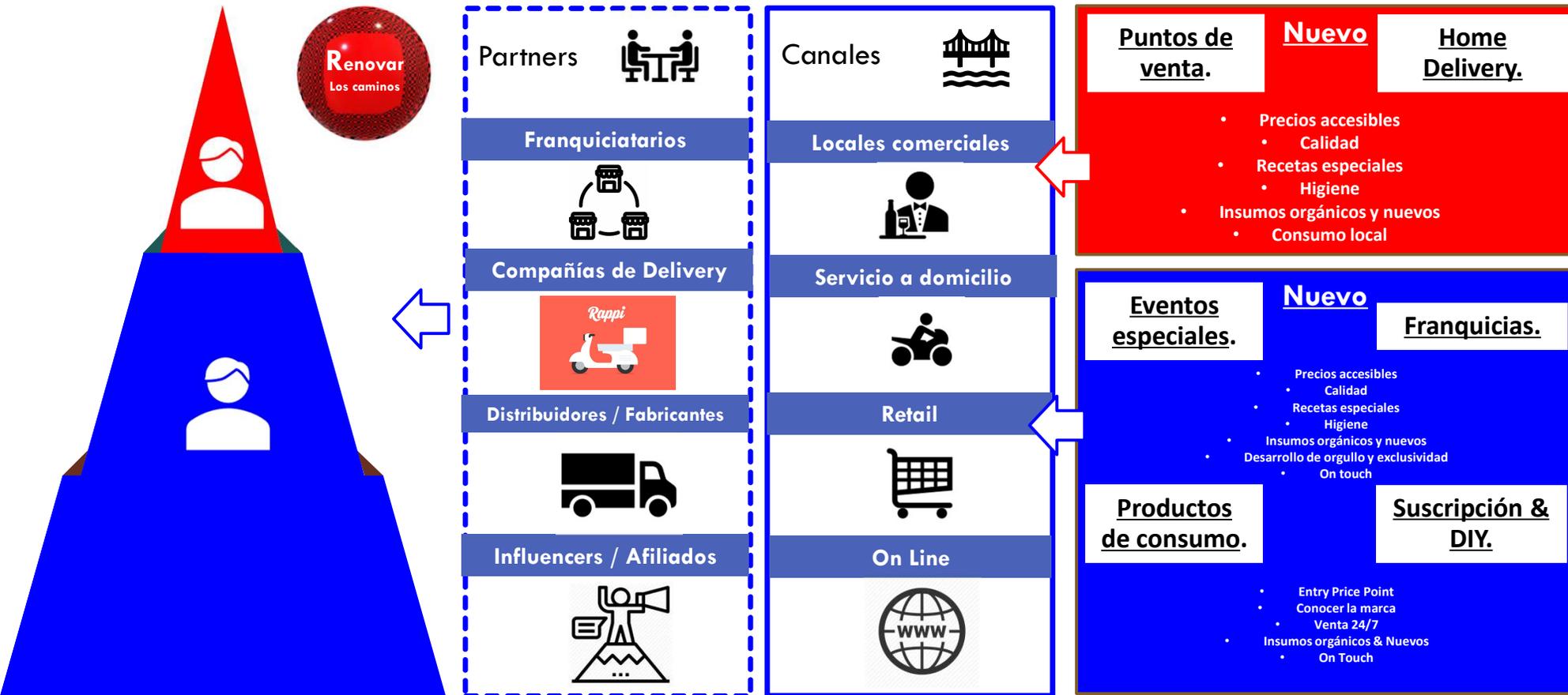
PDV
“Locales comerciales”

Puntos de venta.	Nuevo	Home Delivery.
<ul style="list-style-type: none"> • Precios accesibles • Calidad • Recetas especiales • Higiene • Insumos orgánicos y nuevos • Consumo local 		

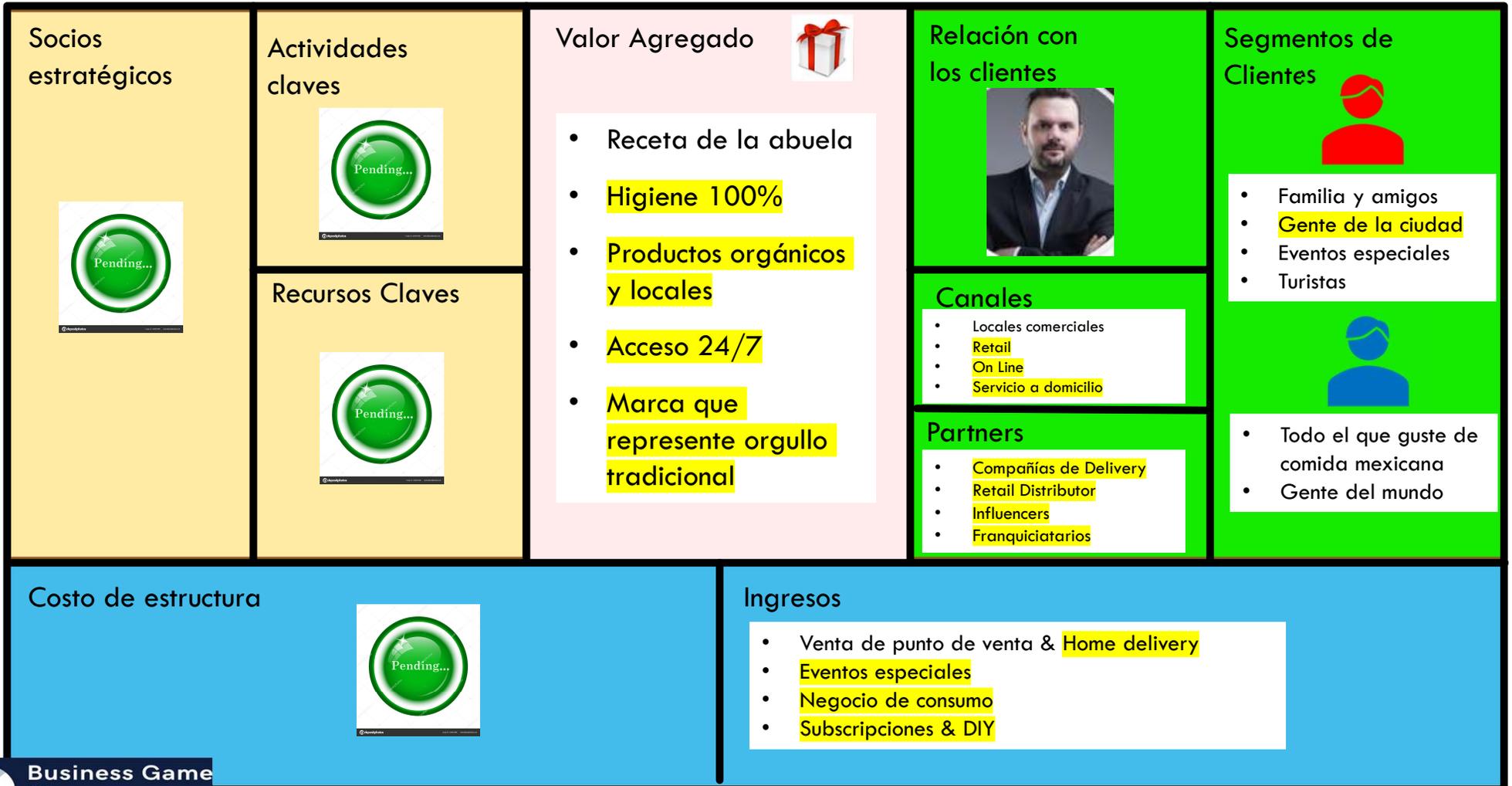
Eventos especiales.	Nuevo	Franquicias.
<ul style="list-style-type: none"> • Precios accesibles • Calidad • Recetas especiales • Higiene • Insumos orgánicos y nuevos • Desarrollo de orgullo y exclusividad • On touch 		
Productos de consumo.	Suscripción & DIY.	
<ul style="list-style-type: none"> • Entry Price Point • Conocer la marca • Venta 24/7 • Insumos orgánicos & Nuevos • On Touch 		



"The Path"



Mi negocio futuro – “Proveedor de comida Regional”



“Valor Agregado”



MEDIAMATIC - UN RESTAURANTE DISEÑADO PARA EL DISTANCIAMIENTO SOCIAL

Proyecto: Mediamatic
Ubicación: Holanda
Lanzamiento: 2020

Mediamatic, un centro cultural y artístico localizado en **Ámsterdam**, ha instalado una experiencia gastronómica basada en el **distanциamiento social**, en donde los clientes pueden sentarse a comer libremente, mientras que **los meseros son quienes usan una careta o cubrebocas**



El menú **consta de 4 platos vegetarianos**, los cuales son entregados **por meseros en largas tablas de madera**, para no tener que entrar a la cabaña con los clientes. De esta forma se respetan al máximo las medidas sanitarias impuestas, sin perder la experiencia de una amigable cena.

“Valor Agregado”

“Partners”



UNA INICIATIVA DE GRUPO MODELO

“División Retail”

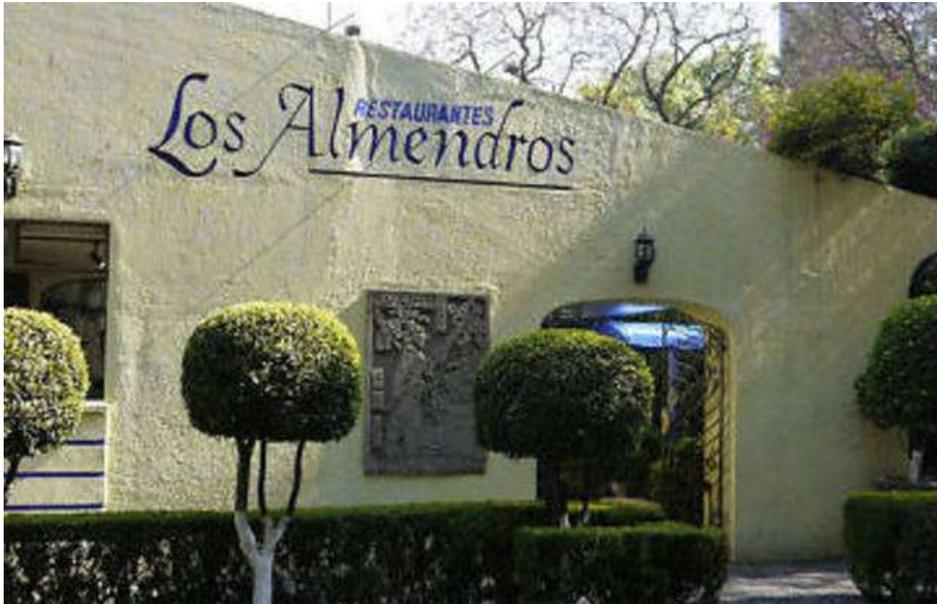


“División Retail”



**PETICIONES
QUEJAS
Y
RECLAMOS**

“División Retail”



No hay buena comida yucateca en CDMX

A green highway sign with the text "What's Next?" in white, mounted on a metal structure against a blue sky with white clouds.

What's Next?



“Si sientes que no terminaste reconstruyendo tu modelo comercial y necesitas mas información”

“ Si quieres profundizar en la metodología y aprender a llevarla a tu compañía, negocio o vida”



Seminario:

**“Metodología Business Game Changers”
Únicamente 20 Personas**



Para quien es y quien no es

Fecha tentativa:

**Finales de Septiembre
3 Días**

Lugar:

**Mérida o
Webinar**

MASTERMIND SÉ EL JEFE COSTA RICA 2020



Vive una Experiencia de Lujo, Aprende de Expertos Internacionales y Multiplica tus Resultados x10!

¿Qué es el Mastermind Sé el Jefe?

- 1 Es un Retiro de Negocios y Desarrollo Personal de Clase Mundial.
- 2 Es un Centro de Aprendizaje con Expertos Multi Millonarios de Todo el Mundo.
- 3 Es una Oportunidad de Networking de Negocios Internacional de Alto Nivel.
- 4 Es una Experiencia Inolvidable en una Mansión de Lujo en Costa Rica.
- 5 Las Mejores Vacaciones que Jamás has tenido.

Agenda tu lugar ahora
(+506) 6048-7473

MAYO 2020

PRESENTA: HÉCTOR RODRÍGUEZ CURBELO
CON: MARIO ELSNER

www.mastermindsseeljefe.com
soporte@mentoreselite.com

Visita nuestro sitio para más información:

“Si quieres llevar tu negocio al siguiente nivel y realmente volverte un fuera de serie, a su vez disfrutar de una experiencia VIP”

“Te interesa construir un networking de empresarios de primer nivel de latinoamericana, que fungen como tus mentores personales”

MASTERMIND

“Sé el JEFE”

Únicamente 20 Personas

Para quien es y quien no es

Fecha tentativa:

**Octubre
6 Días**

Lugar:

**Tamarindo,
Costa Rica**

<https://www.mastermindsseeljefe.com/inicio>

Mas información o mantenernos en contacto

Sígueme en:



Mario Elsner



BusinessGame_Changers



BusinessGame_Changers



Mario.Elsner@bgchangers.com

Instagram



<https://elsner.com.mx/>



Mario Elsner



@elsnerma