

Concepto y rol clave



Socio Consultor es un programa donde MÉTODO LINK actúa como socio estratégico del dueño: escucha, entiende, diagnostica con verdad útil y acompaña la ejecución para convertir la operación en un sistema.

No es asesoría suelta ni un curso. Es una ruta de implementación con sesiones, tablero, bitácora, prioridades, responsables y evidencia.

Datos clave

12

meses mínimo

45

sesiones/año

3h

por sesión

135h

anuales



Promesa del programa

Convertir la operación del negocio en un sistema rentable, controlable y replicable, sin perder su esencia.

¿Para quién es?

Dueños que ya venden, pero sienten que el crecimiento exige demasiado de ellos.

Dueño activo



Tú sigues vendiendo, operando, cobrando, decidiendo y apagando fuegos.

MIPYME con tracción



Ya hay ventas, clientes y operación real; ahora hace falta orden y dirección.

Empresa que quiere soltar



Buscas vivir del negocio, no vivir atrapado dentro de cada decisión.

Síntomas que normalmente reconocemos

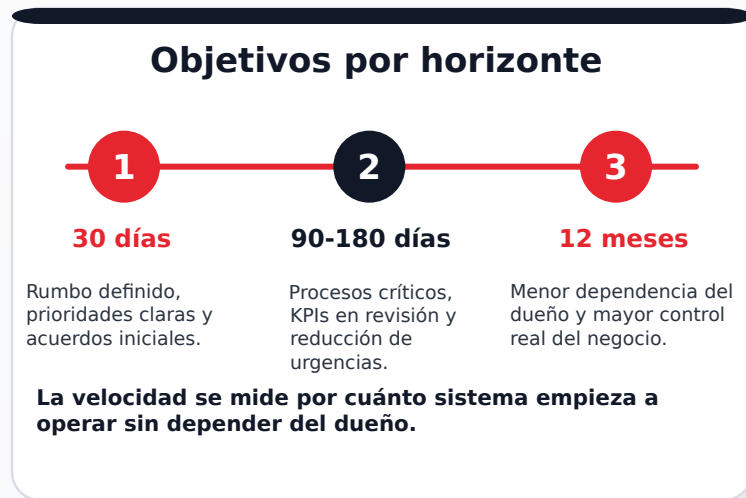
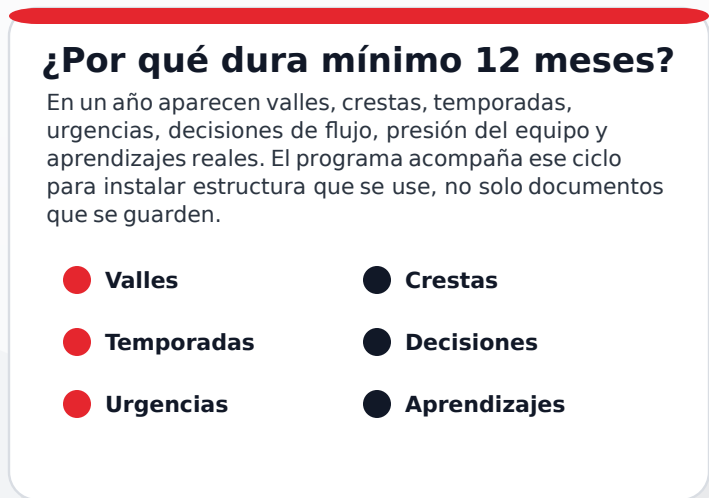
- ✓ "Vendo u opero; si estoy en una cosa, se cae la otra."
- ✓ "Genero ventas, pero no sé dónde se va el dinero."
- ✓ "El equipo pregunta todo y pocas decisiones avanzan sin mí."
- ✓ "Hay urgencias diarias, retrabajo o clientes que empujan todo."
- ✓ "No tengo indicadores útiles para decidir con tranquilidad."
- ✓ "Cada persona trabaja a su manera; no hay estándar claro."
- ✓ "Tengo idea de crecer, pero la operación actual no lo soporta."
- ✓ "Quiero profesionalizar sin perder la esencia del negocio."

No buscamos "hacerte trabajar más"; buscamos que tu negocio trabaje mejor.

Claridad + estructura + disciplina + medición = más control para decidir.

Socio Consultor no trabaja por parches.

Ordena el negocio por capas: primero define criterio, después alinea mensaje, oferta, operación y personas.



Ciclo de acompañamiento anual

Cada mes se trabaja con agenda, sesiones, acuerdos, tablero y bitácora para mantener foco y seguimiento.



Entregables obligatorios

No son “papeles”; son piezas del sistema que permiten decidir, ejecutar y sostener.



Documento de Esencia

Propósito, valores, visión, cultura, dirección y criterios para decidir sin improvisar.



Documento de Marca

Mensaje, promesa, voz y percepción: que el negocio se explique con coherencia.



Ecosistema de productos

Familias de oferta, alcance, exclusiones y promesa de valor.



Arquitectura de procesos

Mapa nivel 1-2, procesos críticos, riesgos, controles y prioridades 80/20.



Tablero de KPIs

Indicadores útiles con responsable, frecuencia, meta y revisión para decidir mejor.



Roles y responsabilidades

DRI, límites de decisión, responsables por actividad y reglas de escalamiento.



Plan 180 días

Ruta priorizada con acciones, responsables, fechas, secuencia y criterio de avance.



Sistema de seguimiento

Minutas, bitácora, tablero, control de versiones, acuerdos y evidencia.

Cómo funciona cada sesión

1

Agenda

Objetivo de la sesión e insumos requeridos.

2

Lectura real

Dolor, causa, datos, bloqueos y prioridad.

3

Diseño/decisión

Construimos o validamos la pieza del sistema.

4

Acuerdos

Responsable, fecha, criterio de listo y siguiente paso.

5

Seguimiento

Tablero + bitácora: lo acordado no se pierde.

Sin acuerdos y seguimiento, no hay avance real.

Módulos opcionales según necesidad

Se activan solo si protegen esencia, permanencia y rentabilidad; se registran en bitácora.

Mapa de temporalidad anual

Priorización 80/20 del portafolio

Estandarización operativa

Plan Dueño-Empresa (MCD-E)

Especialistas externos

Responsabilidades para que funcione

LINK acompaña y estructura

- ✓ Diseña, facilita y documenta.
- ✓ Cuida tablero, bitácora y calidad.

El cliente implementa y sostiene

- ✓ Abre información y decide.
- ✓ Ejecuta acuerdos y adopta hábitos.

Resultados esperados (KPIs y señales de éxito)

Los indicadores se ajustan al contexto del negocio, pero el objetivo siempre es claridad, estructura, control y permanencia.



Tranquilidad operativa

Menos urgencias, menor retrabajo y operación con prioridades claras.



Rentabilidad y control

Mejor lectura de margen, costos, flujo y decisiones económicas.



Decisiones con datos

KPIs revisados con responsable, frecuencia y bitácora de decisiones.



Procesos replicables

Procesos críticos claros, medibles y operando con estándar mínimo.



Equipo alineado

Roles claros, DRI, límites de decisión y mejores rutinas de seguimiento.



Permanencia

Menor dependencia del dueño y mayor capacidad para sostener el negocio.

Cómo obtener condiciones

Agenda una Sesión de Claridad

y recibe una ruta de trabajo recomendada.

- ✓ Revisamos dolor, alcance, modalidad y nivel de involucramiento.
- ✓ Te entregamos 3 hallazgos, 3 prioridades y siguiente paso.
- ✓ Con esa claridad se comparte la propuesta y condiciones.

Qué no incluye

- ✓ No operamos por el cliente ni sustituimos a su equipo.
- ✓ No reemplazamos servicios legales, fiscales o tecnológicos.
- ✓ No prometemos resultados sin adopción, disciplina e información mínima.
- ✓ No es "coaching motivacional" ni un paquete de documentos guardados.

Checklist para decidir si estás listo

- ✓ ¿Estás dispuesto a abrir información del negocio?
- ✓ ¿Puedes sostener sesiones y acuerdos durante el año?
- ✓ ¿Nombrarás responsables internos para adoptar cambios?
- ✓ ¿Aceptarás medir, documentar y revisar indicadores?
- ✓ ¿Quieres soltar operación sin perder control?
- ✓ ¿Buscas permanencia, no soluciones mágicas?