



succeed
scale
evolve



carlos@sanarsuempresa.com



+54 9 11 4140 7026



www.gurusse.ar

CONSULTORÍA

Organización
Operación y gestión
Negocio
Transformación
Posicionamiento
RRHH

TALLERES

Pricing, gestión y finanzas
GROWTH
Desarrollo de competencias
de Cuentas
Liderazgo

DESIGN LABS

Sesiones ágiles y flexibles
para resolución rápida de
problemas específicos

ESTUDIOS

Ad Market & Agency Profile
(AdMAP)
Estado de madurez digital

PARTNERSHIP

Sociedades estratégicas
para el desarrollo de
negocios

COACHING

Acompañamiento a los
líderes en procesos de
cambio
Soporte para la toma de
decisiones
Desarrollo de competencias

DIAGNÓSTICO Y ACCIONES PRICING Y RENTABILIDAD

PARA CONOCER EN PROFUNDIDAD DÓNDE ESTÁN LOS INGRESOS, DÓNDE SE EVAPORAN Y QUÉ HACER CON ESO.

LA PROMESA

En tan solo cuatro semanas, vas a poder contar con una visión completa de la rentabilidad en tu agencia, incluyendo un análisis pormenorizado por cliente, por unidad de negocios (o departamento) y por fuente de ingreso, además de una metodología de pricing a prueba de balas y un plan accionable para mejorar tu rentabilidad y aprovechar a full tu capacity.

Se realiza online. No es teoría. No es asesoría genérica. Simplemente claridad para que tomes mejores decisiones.

QUÉ INCLUYE EL DIAGNÓSTICO

Al final del proceso, vas a poder responder de manera precisa algunas preguntas que típicamente se resuelven con excesivo trabajo manual, estimaciones aproximadas e instinto:

- Qué clientes o proyectos generan rentabilidad genuina y cuáles la erosionan.
- En qué parte del flujo o del delivery se malgastan los recursos.
- Por qué el utilization se ve bien, pero los márgenes siguen encogiéndose.
- Qué cambios impactarán más en la rentabilidad y en qué orden.
- Cuán reales son tu overhead y tu pricing.

QUÉ TE VAS A LLEVAR

- Una visión clara de tu rentabilidad por cliente, por proyecto, por unidad de negocios explicado en términos de impacto en el negocio.
- Una lectura de tu capacity que muestre cómo se utiliza o consume.
- Una metodología de pricing.
- Un plan con acciones concretas, su justificación y priorización.
- Una sesión de trabajo con el equipo gerencial para acordar decisiones, compromisos y próximos pasos.
- Una metodología de pricing consistente y precisa.

El proceso está diseñado para llevar a la acción, no para archivar.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Empresas de comunicación (agencias de todo tipo, consultoras de comunicación y de PR) que:

- Cuentan con una facturación sostenida, pero con márgenes débiles.
- Están experimentando sobretrabajo con poca visibilidad sobre el capacity y utilization.
- Toman decisiones basadas en información parcial o poco confiable.
- Están preocupados por el impacto de su pricing y rentabilidad en el crecimiento.
- Llevan algún tipo de control y previsibilidad del ingreso, aunque sea impreciso.
- Están dispuestos a llevar adelante un proceso de registro de la dedicación por 30 días.

EL PROCESO DE 4 SEMANAS

SEMANAS 1-2: INMERSIÓN E IDENTIFICACIÓN	SEMANAS 3-4: ANÁLISIS Y PLAN
<ul style="list-style-type: none">• Revisamos el P&L, contratos, overhead y pricing para identificar el punto de partida.• Entrevistamos a los key stakeholders para entender la brecha entre los datos registrados y la realidad del delivery.• Implementamos un registro de tiempo light para identificar la asignación de dedicación.	<ul style="list-style-type: none">• Mapeamos clientes con la rentabilidad de fees y proyectos para exponer dónde se va.• Evaluar el uso del capacity incluyendo sobre y sub-utilización y áreas de optimización.• Construimos un plan de mejora enfocado en la rentabilidad, el control y la sustentabilidad.

El objetivo es proveer información confiable para la toma de decisiones y un roadmap del cambio.