succeed | scale | evolve

G.R.O.W.T.H.
Hacia un nuevo modelo de crecimiento y evolución.

2026

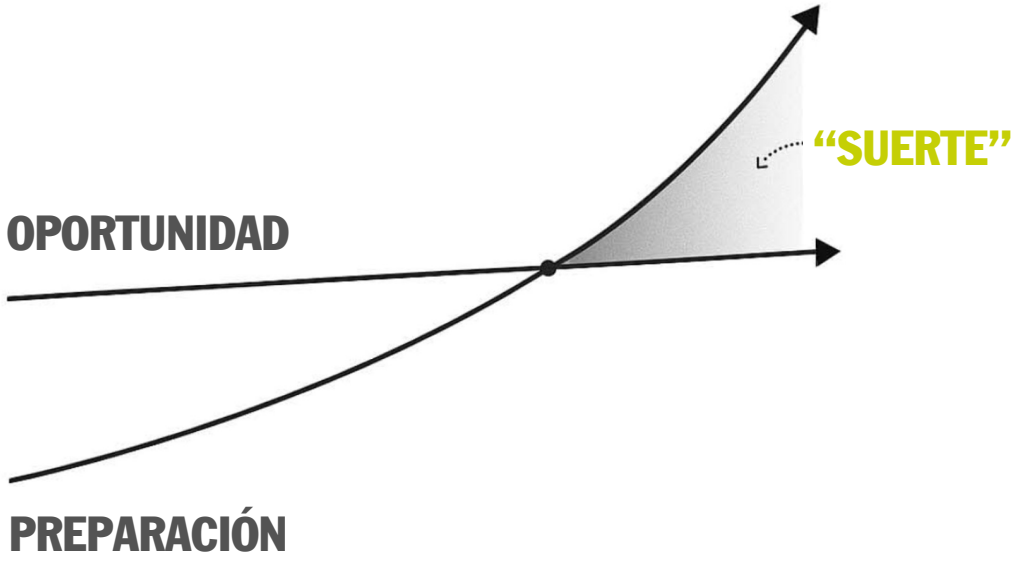
LA OPORTUNIDAD

CLIENTES

- Mayor demanda y exigencia de los clientes
- Presión sobre los precios y rentabilidad
- Marketeros jóvenes con sesgo generacional y digital

INDUSTRIA

- Competencia ampliada (consultoras, plataformas y medios, freelancers, agencias)
- Formatos tradicionales no alcanzan (licitaciones, contactos, referencias)
- Menor visibilidad del trabajo de las agencias



"Crecer con metodología, no con suerte".

succeed scale evolve

LA FILOSOFÍA DE SSE PARA GROWTH

1

Crecer = conocimiento + sistema + cultura + consistencia

2

La agencia como cliente de sí misma.

succeed
scale
evolve

PROPÓSITO DE NUESTRO ENFOQUE

1 IDENTIFICAR OPORTUNIDADES 🔍
Más variedad y mejores fuentes de crecimiento.

2 DIAGNOSTICAR CAPACIDADES 📊
Entender brechas y fortalezas actuales.

3 ORDENAR Y PRIORIZAR 🗂️
Los cambios necesarios, en la secuencia correcta.

4 EMPODERAR LÍDERES 👥
Que todos aporten al crecimiento, no solo el dueño.

5 PROPUESTA DE VALOR 🎯
Aprovechar o desarrollar diferenciales que traccionen.

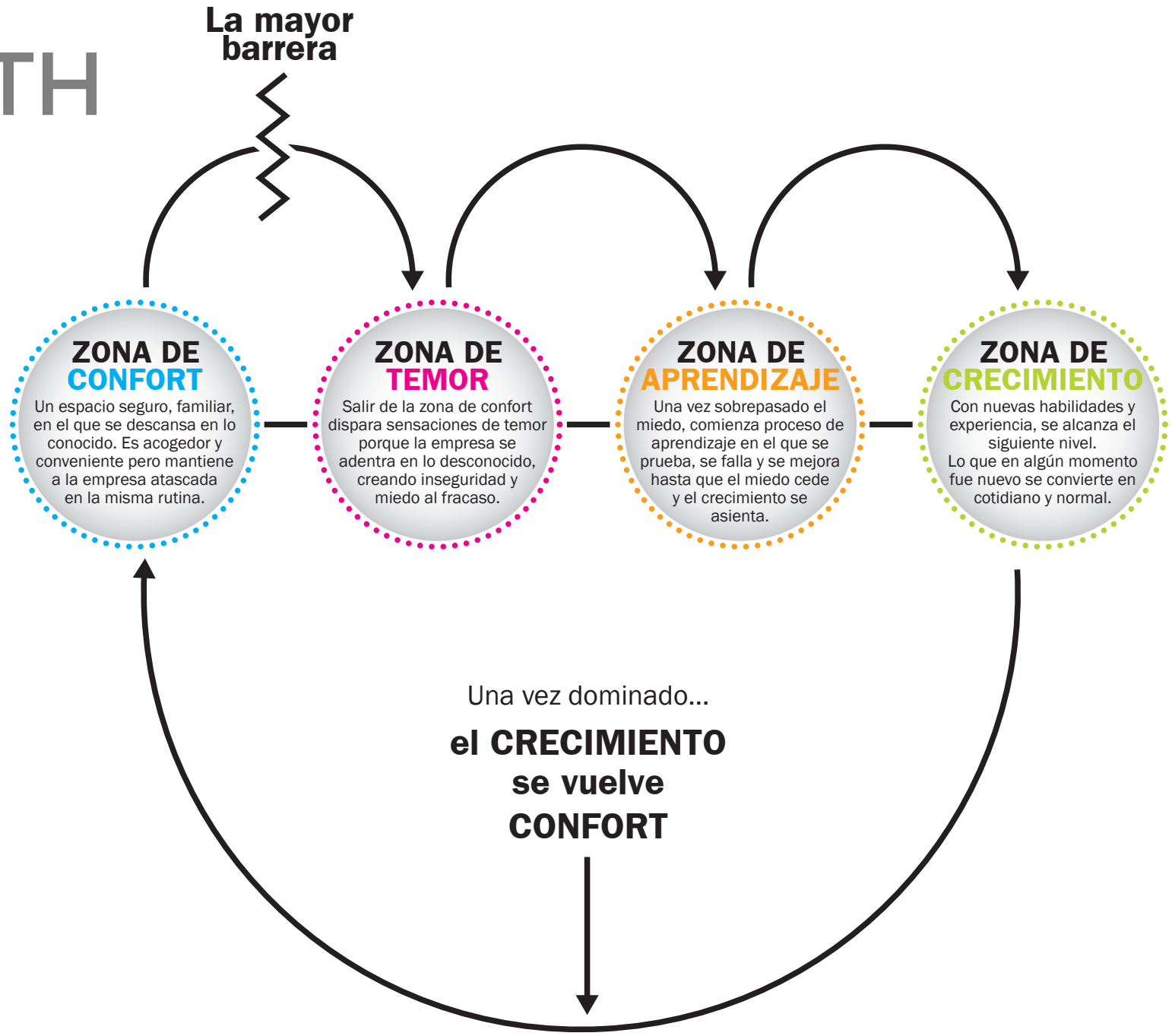
6 ACCIONES EN LOS TRES TERRITORIOS ⚡
Orgánico, nuevos clientes, nuevos productos/servicios.

7 MEDIR Y MEJORAR 📈
Gestión de KPIs y ciclo de mejora continua.

8 CULTURA DE CRECIMIENTO 🌱
Un mindset propio, sostenible y escalable.

sse
succeed
scale
evolve

EL GROWTH JOURNEY



sse
succeed
scale
evolve

GROWTH ESSENTIALS

MENTALIDAD No se vende sólo cuando hay necesidad o el tiempo lo permite	**LA BASE** Hacer las cosas bien	**EL MODELO** La manera de crecer es personal para cada agencia, pero con base en un sistema
✓ No se vende cuando hay urgencia.	✓ Costos, precios y rentabilidad claros.	✓ Debe ser consistente.
✓ Vender no es cuestión de suerte.	✓ Producción y delivery confiables.	✓ Debe ser sostenible.
✓ La venta empieza mucho antes.	✓ Productos y servicios de calidad.	✓ Debe ser mensurable.
✓ Todos venden, no solo el dueño.	✓ Estándares creativos sostenidos.	✓ Se adapta, pero no se improvisa.
✓ Invertir en crecer es parte del negocio.	✓ Sin base sólida no hay crecimiento.	✓ Se construye con metodología.

sse
succeed
scale
evolve

EL MODELO G.R.O.W.T.H.

GOAL

"Qué queremos lograr"

- Fuentes posibles de crecimiento
- Objetivos para los siguientes meses

REALITY

"Evaluar recursos y capacidades"

- Diagnóstico de capacidad
- Análisis de clientes actuales
- Mandatos y roles

ORDER

"Diseñar el plan de cambio"

- Priorización y plan de acción

WISDOM

"Toolkit: plan y estrategia de crecimiento"

- Propuesta de valor y diferencial
- Estrategia de contactación
- Auto-marketing y visibilización

TRACTION

"Asignar recursos y actuar el crecimiento"

- La agencia como cliente
- Asignar recursos
- 3 dominios de crecimiento

HARVEST

"Medir, evaluar y optimizar"

- Gestión de KPIs
- Registro de esfuerzo vs. Tasa de éxito
- Iteración y mejora continua

sse
succeed
scale
evolve

LOS 3 TERRITORIOS DE CRECIMIENTO

FORMATOS DE COMPENSACIÓN ALTERNATIVOS

- Expansión del SOW en cuentas actuales
- Cross-selling de capacidades no activadas
- Up-selling hacia servicios de mayor valor
- Sumar marcas no atendidas
- Convertir proyectos en retainers
- Activar out-of-scope como oportunidad
- Extender contratos y reducir churn
- Mejorar tasa de conversión de propuestas
- Incrementar ticket promedio
- Servicios para otras áreas fuera de marketing
- Fidelización activa

- Prospectos en el mercado actual
- Nuevos verticales o industrias
- Nuevos tiers (enterprise, midmarket, startups)
- Nuevos mercados geográficos
- Cuentas pasadas recuperables
- Otras divisiones o holdings
- Partnerships y referidos

- Nuevas fuentes de ingreso
- Spin-off de servicios
- Consultoría
- Contenido como producto (producción)
- Capacitación y formación
- IA y tecnología
- Nuevos modelos de negocios

sse
succeed
scale
evolve

EL PUNTO DE PARTIDA: QUÉ PONE LA AGENCIA

01 COMPROMISO

- Gerencia y líderes alineados desde el arranque.
- Sin compromiso real, no hay proceso posible.

02 PLAN DE NEGOCIOS

- Objetivos claros a 6-12 meses.
- Qué se quiere lograr, en qué territorios y con qué métricas.

03 DISPOSICIÓN A MEDIR

- Medir, aprender, iterar y ajustar.
- El crecimiento sin datos no funciona.
- Metodología sobre intuición.

04 BRANDING Y POSICIONAMIENTO

- Casos y credenciales sólidas.
- La agencia necesita saber tener todo esto definido antes de salir a vender.

05 CULTURA ABIERTA AL CAMBIO

- Apertura a la innovación y al trabajo colaborativo.
- Así el proceso fluye sin resistencia.

06 RECURSOS Y SENIORITY

- Tiempo, talento y si es posible, inversión.
- El crecimiento requiere dedicación.

sse
succeed
scale
evolve

“WAY OF GROWTH”

Implementación de una cultura y un mindset orientados al crecimiento.

succeed
scale
evolve

CÓMO FUNCIONA EL "WAY OF GROWTH"

Un rol de intervención y acompañamiento donde SSE transfiere su metodología para que la agencia desarrolle su propio modelo operativo de crecimiento.

Metodología transferida

SSE aporta el framework. La agencia lo adopta, lo adapta y lo lleva a cabo.

- ✓ Sesiones de trabajo estratégico
- ✓ Planificación y distribución de tareas
- ✓ Procesos y herramientas de SSE

Proceso integrado

Un proceso colaborativo con ownership de la agencia.

- ✓ Diseño del plan de trabajo
- ✓ Agenda y distribución de responsables
- ✓ Expertise y herramientas en cada fase

Rol activo de SSE

SSE acompaña, coordina, participa, diagnostica, enseña, cuestiona y evalúa.

- ✓ Capacitación y coaching
- ✓ Diagnósticos y propuestas
- ✓ Evaluación continua del proceso

sse
succeed
scale
evolve

SOW

8 SEMANAS en total

INCLUYE:

- Sesiones de trabajo estratégico
- Planificación y distribución de tareas
- Metodología y procesos SSE
- Diagnósticos y propuestas
- Coaching y asesoramiento
- Business Cases por territorio

NO INCLUYE:

- Branding y posicionamiento
- Implementación de cambios
- Acciones de marketing o visibilización
- Implementación de CRM
- Creación de contenido
- Gestión de leads y prospectación

REQUERIMIENTOS:

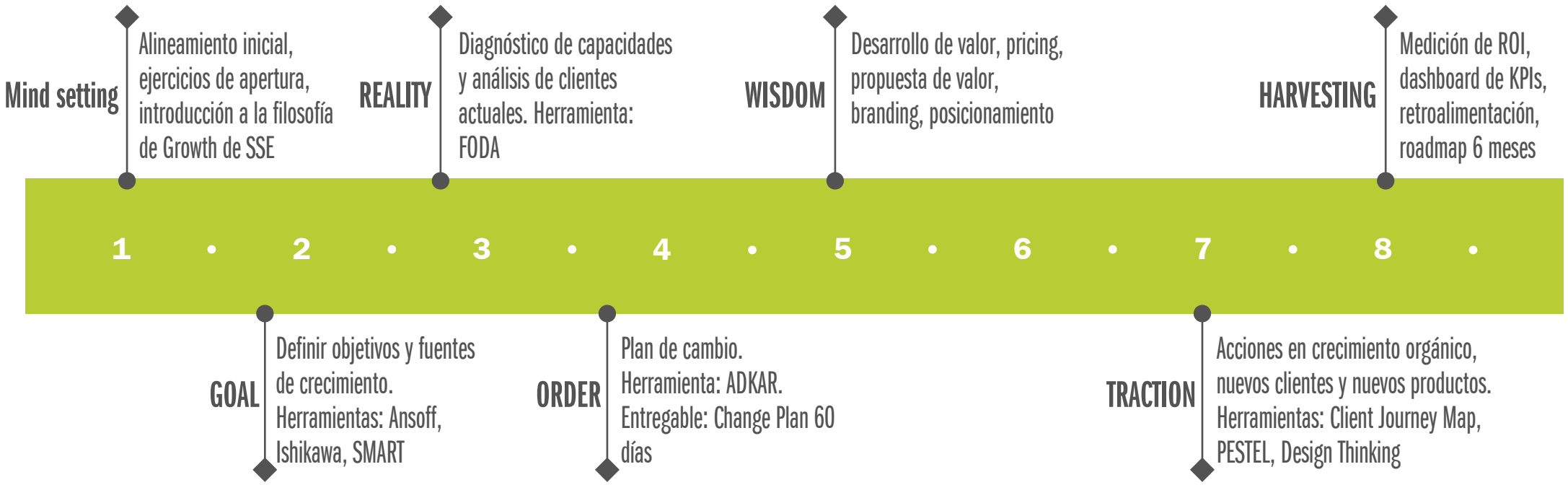
- Disponibilidad de recursos para tareas
- Líder de crecimiento asignado
- Participación activa de la dirección (Comité)
- Apertura para trabajar con datos
- CRM

OUT OF SCOPE:

- Otros diagnósticos de la agencia (aunque los vamos a identificar, comunicar y aportar nuestro punto de vista).
- Aporte de metodologías y herramientas a medida.
- Provisión de aplicaciones, licencias de uso o entrenamiento.
- Ideación de soluciones concretas y específicas para temas no diagnosticados.
- Implementación de las soluciones y gestión del cambio.
- Implementación o asistencia en la implementación de herramientas o metodologías.

sse
succeed
scale
evolve

DIAGRAMA DE HITOS (SEMANAS)



sse
succeed
scale
evolve

ALGUNOS ENTREGABLES

- Mapa de objetivos estratégicos y tácticos.
- Priorización de oportunidades de crecimiento.
- Informe de capacidades y brechas.
- Matriz de clientes actuales con oportunidades de cross/up-selling.
- Marco de trabajo para la descentralización/co-responsabilidad.
- Change plan de 60 días.
- Checklist para “arreglar la cocina”.
- Value proposition canvas.
- Evaluación y diagnóstico de branding y posicionamiento.
- Lineamientos para visibilización y automarketing.
- Proceso colaborativo y multidisciplinario de Growth.
- Mandatos y roles.
- Pipeline comercial priorizado.
- Roadmap para próximos 6 meses.

BUSINESS CASES

1. Caso de negocios de crecimiento orgánico
2. Caso de negocios para adquisición de nueva cuenta
3. Caso de negocios para nuevo producto o servicio

succeed
scale
evolve

ALGUNAS HERRAMIENTAS

- FODA
- Matriz de Ansoff
- PESTEL
- Client Journey Map
- Value Proposition Canvas
- Brand & Account Planning
- MOC (Metodología Orgánica Colaborativa)
- 3Cs (Credenciales, Conversaciones, Contenido)
- Design Thinking (Empatizar, Definir, Idear, Prototipar, Testear)
- ADKAR (Awareness, Desire, Knowledge, Ability, Reinforcement)

sse
succeed
scale
evolve

¿POR QUÉ SSE?

- Entendemos el negocio.
- Sabemos qué buscar y dónde hacerlo.
- Conocemos los drivers y puntos de dolor de la industria.
- Trabajamos en todos los mercados de Latinoamérica, forjando relaciones con agencias y asociaciones locales.
- Tenemos un propósito:

Ayudar a las agencias, brindándoles herramientas sustentadas en datos para que tomen decisiones informadas y puedan maximizar todo su potencial.

sse
succeed
scale
evolve

EQUIPO CONSULTOR

- **Consultores senior**

CARLOS PEZZANI

- Creador de la consultora **SSE succeed | scale | evolve**, especializada en ayudar a empresas de comunicación a crecer, escalar y transformarse.
- Con más de 25 años de experiencia en roles regionales de Tecnología, Dirección de Operaciones y Transformación del Negocio en agencias de WPP, combina un conocimiento profundo de la industria con una mirada aguda de negocio.
- Canalizó esa experiencia en cinco libros, a partir de la publicación de ***"Usted puede sanar su agencia"***, en el que desarrolló propuestas para el éxito del negocio publicitario.
- Consultor y conferencista, trabaja con agencias de toda Latinoamérica con un foco invariable: brindar ayuda a las empresas para que puedan transformarse y crecer sosteniblemente.
- En su tiempo libre, se dedica al andinismo, ascendiendo a las cumbres más altas de los Andes.

https://www.linkedin.com/in/carlospezzani/

VÍCTOR FANTAUZZO

- Más de 30 años de experiencia ocupando puestos de Director de Research y Strategic Planning en Lautrec Saatchi & Saatchi, Y&R y DDB Argentina.
- Dedicado a gestionar información, entendimiento, inspiración e imaginación para accionar.
- Autor de un método probado para crear valor que nace desde la data para implementar iniciativas de negocios, marketing y comunicación más creativas y eficaces.
- Consultor y co-diseñador de talleres sobre Liderazgo, Growth y Competencias de Cuentas.
- Es coautor junto con Carlos Pezzani, de ***"Publicidad en la era de la IA"***, ***"Marketing en la era de la IA"*** y ahora ***"Usted puede hacer crecer a su agencia"***

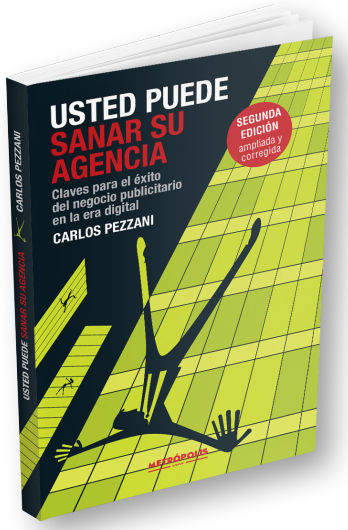
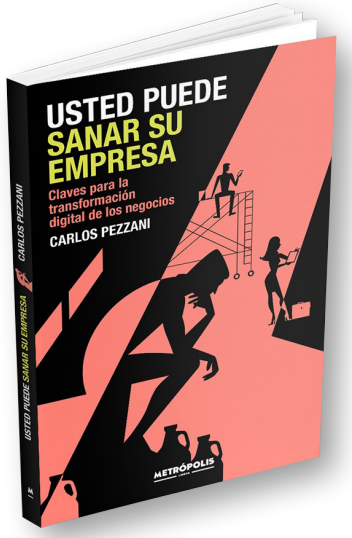
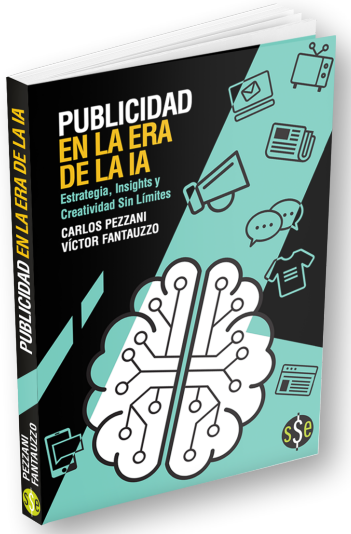
https://www.linkedin.com/in/victor-fantauzzo-4a49459/

sse
succeed
scale
evolve

succeed
scale
evolve

CARLOS PEZZANI

carlos@sanarsuempresa.com

www.gurusse.ar

+54 9 11 4140-7026