



Universidad del
Rosario

370 Años
*Formando proyectos de vida
al servicio del país*

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO


porvenir
sólo hay uno

Aceleración sesión 2

Estrategias de growth

Por: Rocío Castillo Prada

25 noviembre 2023

HYPER GROWTH

ESTRATÉGIAS DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL



Rocío Castillo

CONOCE A LA BUSINESS COACH

CONOCE A LA EMPRESARIA



Founder y CEO La Caja Lab. (Laboratorio de Innovación)
Business Coach and Strategic Mentor
Máster en Innovación
Especialista en Gerencia de Proyectos
Administradora de EMpresas
Administradora Financiera

Rocío Castillo



Rocío Castillo

¿Qué es crecer?



Rocío Castillo

Es el arte de aprender. Porque sin
aprendizaje no hay supervivencia.



370 Años
Formando proyectos de vida
al servicio del país

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



Rocío Castillo



370 Años
Formando proyectos de vida
al servicio del país

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



¿POR QUÉ PENSAR EN CRECER?

Contribución al Desarrollo Económico y PIB

Diversificación y Reducción de Riesgos

Innovación y Desarrollo

Supervivencia y Competitividad

Mejora de la Imagen de Marca

Generación de Empleo

Posicionamiento Estratégico

Rentabilidad y Sostenibilidad

Atracción de Inversiones

Desarrollo de Talento y Recursos Humanos

IMPACTO DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN EL MERCADO COLOMBIANO

Crecimiento del E-commerce:

Colombia ha experimentado un aumento significativo en las compras en línea. Según cifras de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE), las ventas por comercio electrónico en el país aumentaron en más del 20% en el último año

Startups y Emprendimiento:

El ecosistema de startups en Colombia ha ido ganando fuerza. Bogotá, Medellín y otras ciudades se han destacado como hubs para emprendimientos tecnológicos. Ejemplos notables incluyen Rappi

Inversiones extranjeras:

Colombia ha atraído inversiones extranjeras en diversos sectores. La estabilidad económica y las reformas pro-empresariales han contribuido a este crecimiento. Las inversiones extranjeras directas (IED) en el país han mostrado un aumento constante.

IMPACTO DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN EL MERCADO COLOMBIANO

Crecimiento del Turismo

Antes de la pandemia, el sector turístico en Colombia estaba experimentando un crecimiento significativo. La llegada de turistas internacionales y el aumento del turismo local han sido impulsores importantes para la economía.

Sector de Tecnología y Software

Empresas colombianas de tecnología y software han ganado reconocimiento internacional. La exportación de servicios de software ha crecido, y compañías como Globant y Nearshore Delivery Solutions han contribuido al posicionamiento de Colombia en el mapa global de tecnología.

Desarrollo del Mercado Financiero:

El sector financiero en Colombia ha experimentado cambios significativos con la llegada de nuevas tecnologías y servicios financieros innovadores. La adopción de servicios financieros digitales ha aumentado, y nuevas empresas fintech están emergiendo.

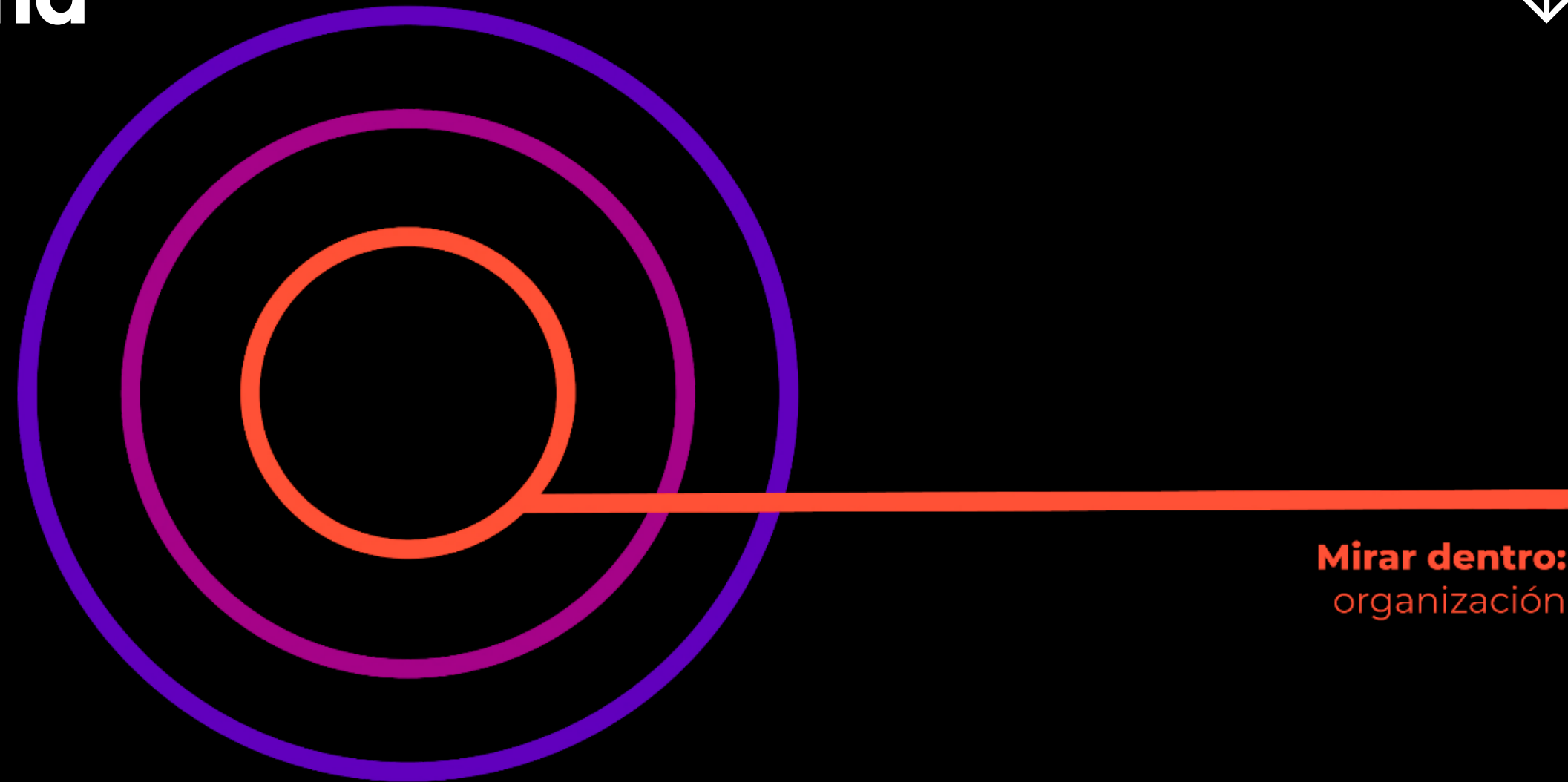
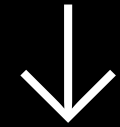
Rocío Castillo

La observación
imparcial del
entorno es clave.



ANÁLISIS DE CONTEXTO DEL MERCADO ACTUAL

Nivel 1: Explorar La Mirada Interna

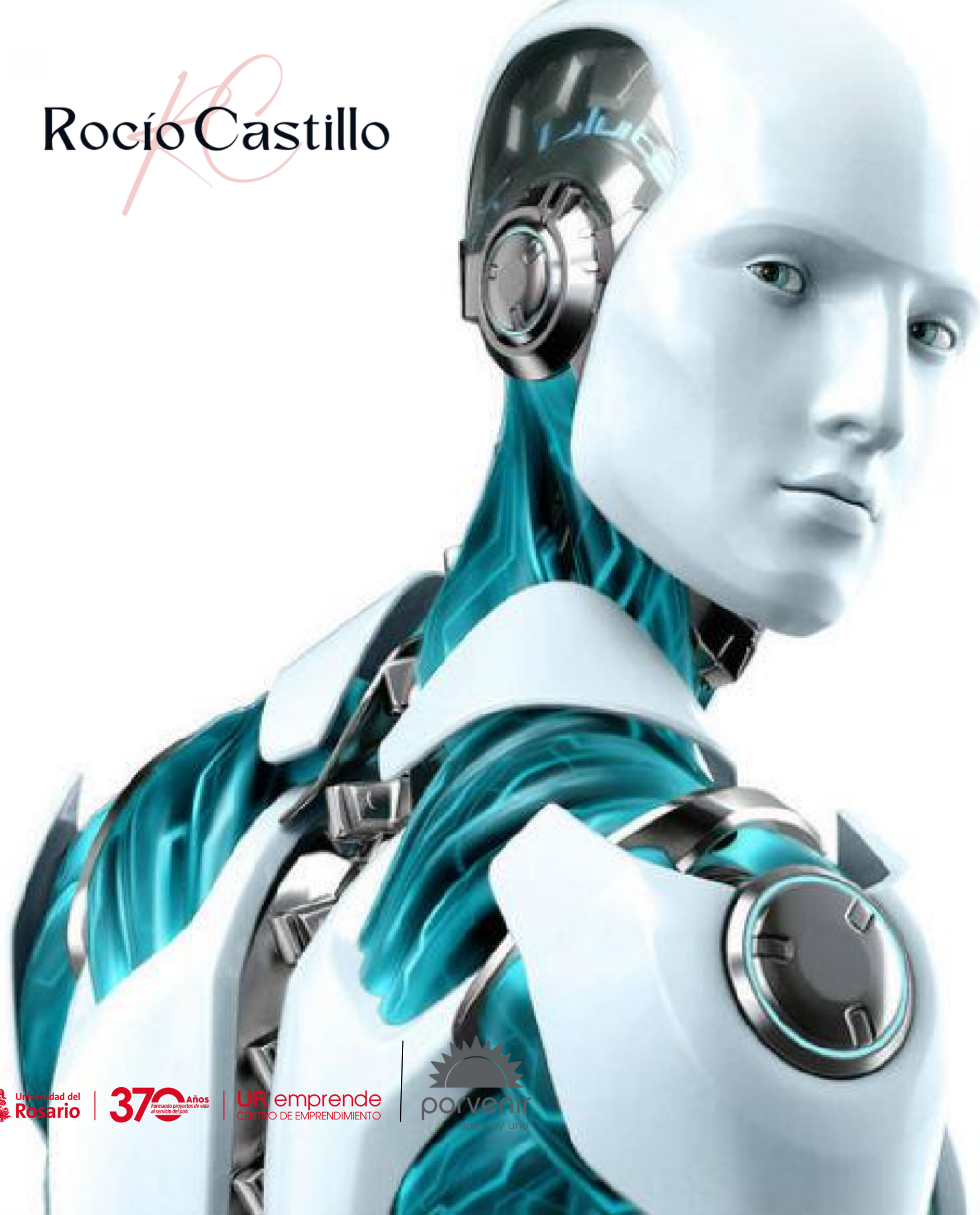


Mirar dentro:
organización

Recursos exploratorios: exploración modelo de negocio

Rocío Castillo

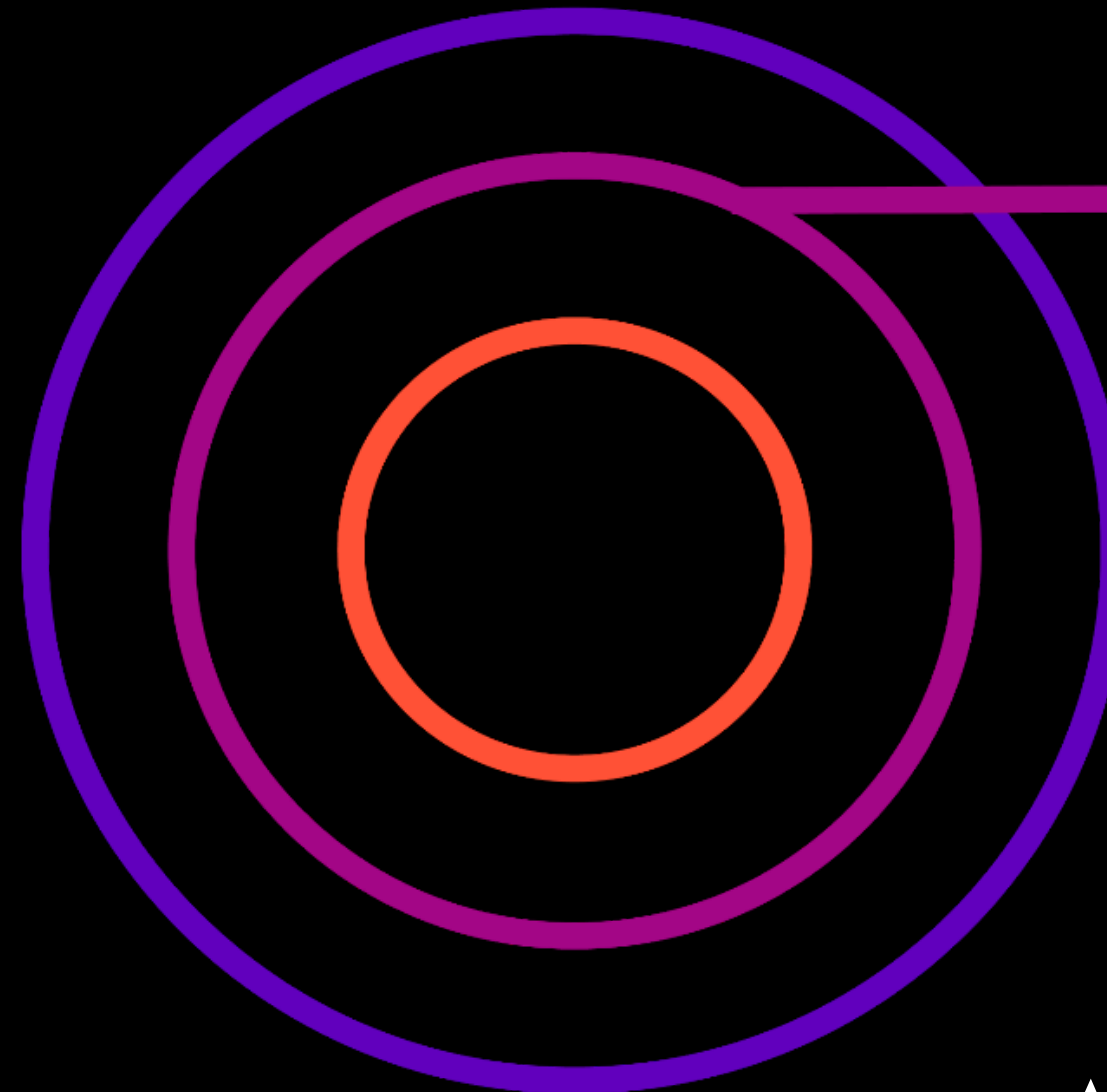
Rocío Castillo



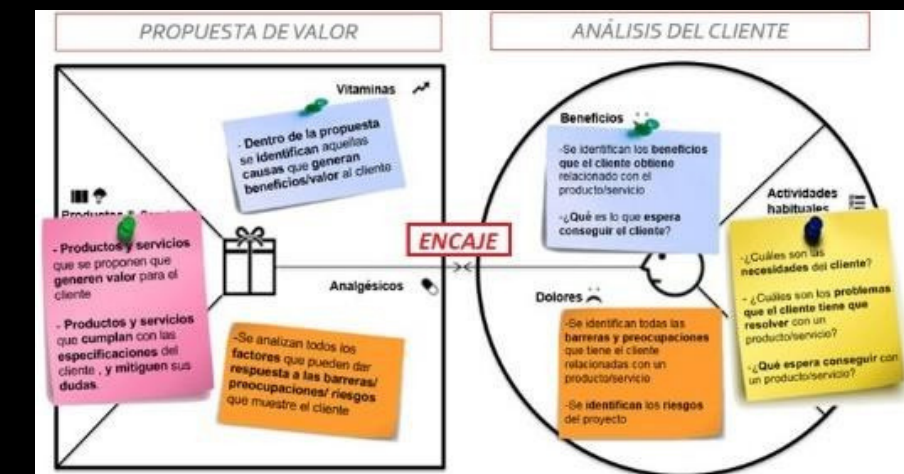
Analiza para
donde va el
mundo.

¡Analiza tu entorno
y piensa que es lo
que necesita el
mundo!

Nivel 2: Explorar La Mirada Externa



Mirar alrededor:
stakeholders (clientes, proveedores,
mercado y competencia)



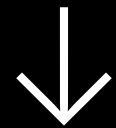
Algunos recursos exploratorios

Nivel 3: Explorar La Mirada Externa

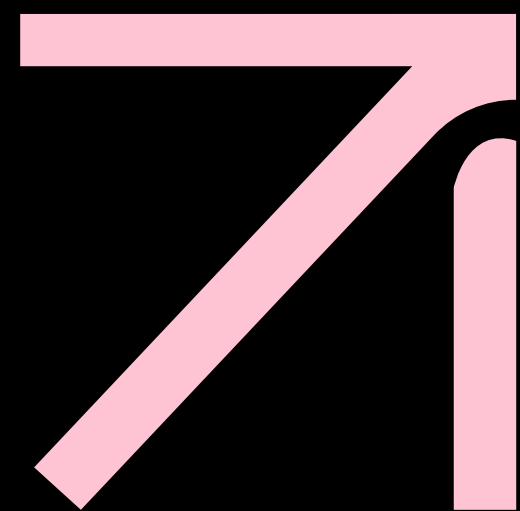
Recursos exploratorios

P	E	S	T	E	L
Político	Económico	Social	Tecnológico	Ecológico	Legal
Gobierno Clima Político Conflictos Políticas gubernamentales Elecciones Programas de financiación Tratados comerciales Políticas fiscales	Nivel de producción Política Monetaria Situación económica del país Tipo de cambio Tendencias económicas Ocios económicos	Distribución de la renta Situación demográfica Estilo de vida Factores sociales y culturales Crecimiento de la población Barreras culturales	Acceso a Internet Incentivos tecnológicos Niveles de innovación Cambios tecnológicos Avances tecnológicos	Clima Políticas ambientales Cambios climáticos Normatividad ambiental del sector Niveles de contaminación Intervención del estado Recursos energéticos	Normatividad propia del sector o de la categoría de productos Políticas tributarias Regulaciones sobre el sector Estabilidad gubernamental

Mirar fuera:
 entorno en general
 (otros mercados, sectores, tendencias)



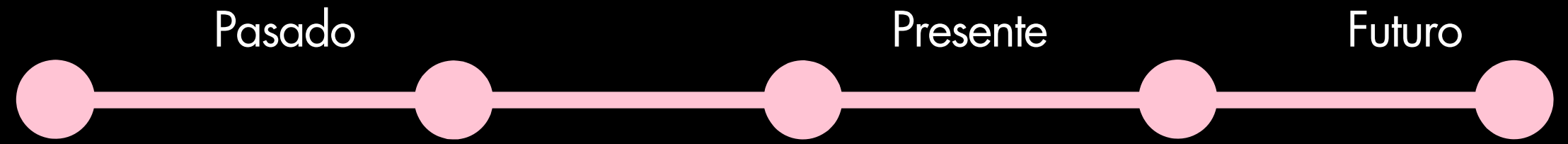
Rocío Castillo



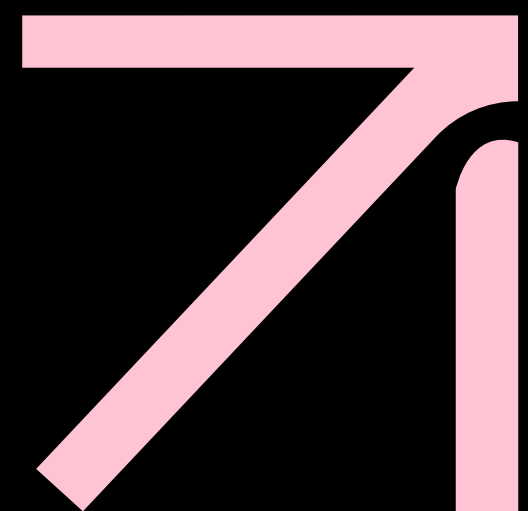
ANÁLIZA LOS CAMBIOS EN EL MERCADO

TENDENCIAS

PROSPECTIVA



**REALIZA UN ANÁLISIS
ESCENARIOS FUTUROS DE
TU NEGOCIO**



ANALIZA LOS DATOS DE
CRECIMIENTO EN TU
INDUSTRIA O SECTOR

Rocío Castillo



UR emprende
centro de emprendimiento



DESAFÍOS EN EL ENTORNO EMPRESARIAL ACTUAL

1. Disrupción Tecnológica

La rápida evolución tecnológica puede resultar en obsolescencia para empresas que no se adapten. La adopción de nuevas tecnologías y la transformación digital son esenciales

2. Cambios en el Comportamiento del Consumidor

Las preferencias y expectativas de los consumidores evolucionan constantemente. Las empresas deben entender y adaptarse a estos cambios para mantener la relevancia y la lealtad del cliente.

3. Desafíos Globales

La globalización ha intensificado la competencia, incluso para pequeñas y medianas empresas. La expansión de los mercados internacionales presenta oportunidades, pero también desafíos logísticos y regulatorios

4. Ciberseguridad y Privacidad de Datos

La creciente amenaza de ciberataques y la necesidad de proteger la privacidad de los datos de los clientes representan desafíos significativos para las empresas en la era digital.

5. Escases de Talentos

En ciertos sectores y regiones, encontrar y retener talento calificado puede ser difícil. Las empresas enfrentan desafíos para atraer a profesionales con habilidades específicas.

6. Cambios en la Regulación

La evolución de las regulaciones, tanto a nivel nacional como internacional, puede afectar las operaciones comerciales. Adaptarse a los cambios normativos y mantener el cumplimiento puede ser un desafío.

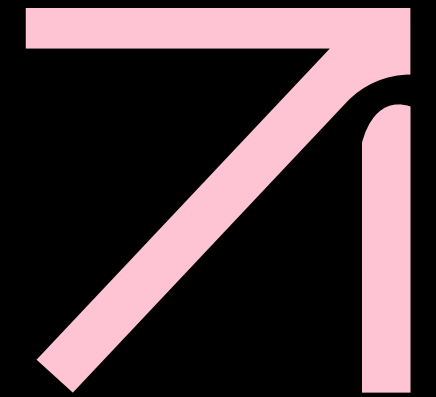
7. Compromisos ambientales y de Sostenibilidad.

La conciencia ambiental está creciendo, y las empresas enfrentan la necesidad de adoptar prácticas sostenibles. La transición hacia la sostenibilidad puede requerir inversiones y cambios en los procesos comerciales

Rocio Castillo



ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO CONVENCIONALES



Las estrategias de crecimiento tradicionales

buscan mejorar el crecimiento
y la posición competitiva de
una empresa.

Expansión Geográfica

Implica llevar las operaciones de una empresa a nuevos territorios geográficos. Puede ser a nivel regional, Busca aumentar la presencia de la empresa en mercados adicionales, aprovechando oportunidades de crecimiento en ubicaciones geográficas estratégicas.

Ejemplo: Una cadena de restaurantes que decide abrir sucursales en ciudades o países vecinos para llegar a nuevos clientes y aprovechar mercados emergentes.



Rocio Castillo



370 Años
Formando proyectos de vida
al servicio del país

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



Diversificación

Implica expandir las actividades comerciales de una empresa hacia nuevos productos o servicios que no están directamente relacionados con sus operaciones actuales. Busca reducir el riesgo al no depender completamente de un solo mercado o línea de productos, además de aprovechar nuevas oportunidades de negocio.

Ejemplo: Una empresa de tecnología que, además de fabricar dispositivos, diversifica su negocio ofreciendo servicios de software o soluciones de consultoría.



Fusiones y Adquisiciones

Son estrategias en las que una empresa se une a otra (fusión) o adquiere otra empresa por completo. Buscan lograr sinergias, mejorar la eficiencia, acceder a nuevos mercados, clientes o tecnologías, y aumentar la ventaja competitiva.

Ejemplo: Una empresa de telecomunicaciones que adquiere una empresa de software para mejorar su oferta de servicios digitales y ganar una posición más fuerte en el mercado.



CONSIDERACIONES IMPORTANTES

Rocío Castillo

Análisis de Riesgos y Beneficios: Antes de emprender una expansión geográfica, diversificación o una fusión/adquisición, es crucial realizar un análisis exhaustivo para comprender los posibles resultados.

Cultural y Contextual: Las diferencias culturales y contextuales pueden influir significativamente en el éxito de estas estrategias. Comprender y adaptarse a las particularidades de nuevos mercados, productos o empresas adquiridas es esencial.

Integración Eficiente: En el caso de fusiones y adquisiciones, una integración eficiente es clave. Gestionar la integración de culturas organizacionales, sistemas y procesos es esencial para el éxito a largo plazo.

EXPANSIÓN GEOGRÁFICA



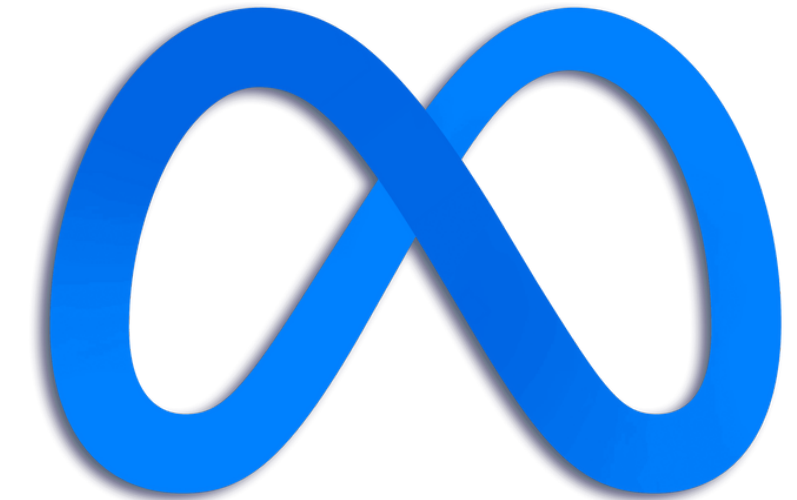
Más de 80 Países

DIVERSIFICACIÓN



Más que plataforma de comercio electrónico, tienevent a minorista en línea, se ha expandido a servicios en la nube (Amazon Web Services), producción y distribución de contenido (Amazon Studios), y dispositivos electrónicos (Kindle, Echo)

FUSIÓN Y ADQUISICIÓN



Meta

Instagram en 2012 y
WhatsApp en 2014

Rocío Castillo

PROS Y CONTAS DE CADA ESTRATEGIA

Diversificación

Pros:

- Reducción de Riesgos.
- Aprovechamiento de Sinergias
- Adaptación a Cambios en la Demanda del Mercado

Contras:

- Complejidad Operativa
- Falta de Enfoque Estratégico
- Riesgo de Canibalización

PROS Y CONTRAS DE CADA ESTRATEGIA

Fusiones y Adquisiciones

Pros:

- Acceso Rápido a Nuevos Mercados o Tecnologías
- Economías de Escala
- Crecimiento Acelerado

Contras:

- Integración Compleja
- Riesgo de Valoración Incorrecta
- Resistencia Interna: la reestructuración que a menudo acompaña a las fusiones y adquisiciones.

PROS Y CONTAS DE CADA ESTRATEGIA

Expansión Geográfica

Pros:

- Aprovechamiento de Nuevos Mercados
- Diversificación de Riesgos
- Economías de Escala

Contras:

- Complejidad Logística:
- Diferencias Culturales
- Costos Iniciales Elevados



Rocio Castillo



¿QUE ES EL HYPER GROWTH?

"Hypergrowth" (hipercrecimiento) es un término que se utiliza para describir un nivel de crecimiento empresarial extremadamente rápido y sostenido. Este tipo de crecimiento supera las tasas de crecimiento típicas y se caracteriza por un aumento exponencial en los ingresos, clientes, y/o expansión del negocio en un corto período de tiempo.

Características...

Crecimiento Exponencial



Las métricas clave, como los ingresos o la base de clientes, muestran un crecimiento exponencial en lugar de lineal.

Rocio Castillo

Rápida Expansión del Mercado:

Las empresas en hypergrowth a menudo se expanden rápidamente a nuevos mercados, ya sea a nivel nacional o internacional.

Demanda Excepcional del Mercado:



Existe una alta demanda de los productos o servicios ofrecidos por la empresa, a menudo impulsada por una propuesta de valor única.



370 Años
Formando proyectos de vida
desde 1625

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



Rocio Castillo

Necesidad de Escalar Rapidamente:

La empresa debe adaptarse a la rápida expansión, lo que puede incluir la contratación de nuevos empleados, la expansión de la infraestructura y la optimización de procesos.

Inversión de Capital:

Puede requerir inversiones significativas en marketing, tecnología, y recursos humanos para mantener el ritmo del crecimiento.

Dinámica Competitiva Cambiante:

Las empresas en hypergrowth transforman la dinámica competitiva de su industria, superando a competidores más establecidos, tecnología, y recursos humanos para mantener el ritmo del crecimiento.

Rocío Castillo



370 Años
Fundada por Juan de los Rios
al servicio del país

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



ESTRATEGIAS PARA HYPER GROWTH

Enfoque en la Cultura Empresarial:

Rocío Castillo

La cultura empresarial desempeña un papel fundamental en el hypergrowth, ya que influye en cómo los empleados interactúan, toman decisiones y se adaptan al cambio. Un enfoque fuerte en valores compartidos, agilidad y adaptabilidad puede fomentar un ambiente propicio para el crecimiento rápido.

Estrategia de Marketing Digital y Redes Sociales:

El marketing digital y las redes sociales son fundamentales para la visibilidad y el alcance masivo en el mundo digital actual.

Estrategias bien ejecutadas, como publicidad segmentada, marketing de contenidos y participación activa en plataformas sociales, pueden acelerar la adquisición de clientes y aumentar la conciencia de la marca.

Rocio Castillo



Innovación Constante:

La innovación constante es crucial para mantener la relevancia y liderar en mercados competitivos. Las empresas en hypergrowth deben buscar continuamente nuevas formas de mejorar productos, servicios y procesos para satisfacer las cambiantes demandas del mercado.

Rocío Castillo

Colaboraciones Estratégicas:

Las colaboraciones estratégicas pueden acelerar el crecimiento al proporcionar acceso a recursos, tecnologías o mercados clave. Alianzas con otras empresas pueden generar sinergias y ampliar la oferta de productos o servicios.

Rocío Castillo

Agilidad...

Las empresas que experimentan hypergrowth suelen duplicar, triplicar o incluso multiplicar sus ingresos y tamaño de manera significativa en un período relativamente breve. Gracias a la demanda explosiva de productos o servicios, la entrada exitosa en nuevos mercados, la adopción masiva de tecnologías innovadoras.

Alphabet

Google

zoom 

Uber

NETFLIX

 airbnb

T E S L A

 Spotify®

EMPRESAS QUE
HAN
EXPERIMENTADO
HYPER GROWTH



370 Años
Fundado por el Rey
Felipe II de España

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



Rocío Castillo

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA HYPER GROWT

Automatización de Procesos:

La automatización de procesos utiliza tecnología para ejecutar tareas repetitivas y manuales de manera eficiente. En un entorno de hypergrowth, la automatización puede aumentar la productividad, reducir errores y liberar tiempo para tareas más estratégicas.



Ejemplos de Herramientas:

Robotic Process Automation (RPA): Automatiza tareas repetitivas basadas en reglas.
Herramientas de Flujo de Trabajo Automatizado: Como Zapier o Integromat, que conectan aplicaciones y automatizan flujos de trabajo.

Rocío Castillo



370 Años
Formando proyectos de vida
al servicio del país

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



Análisis de Datos

El análisis de datos implica el uso de herramientas para recopilar, procesar y analizar grandes conjuntos de datos. En el hypergrowth, el análisis de datos puede proporcionar información crítica para la toma de decisiones informada y la identificación de oportunidades.



Ejemplos de Herramientas:

Herramientas de Business Intelligence (BI): Como Tableau, Power BI o Looker, que permiten visualizar y analizar datos.
Plataformas de Analítica Avanzada: Como Google Analytics, que proporciona información detallada sobre el comportamiento del usuario en línea.

Tecnologías Emergentes

Las tecnologías emergentes, como inteligencia artificial (IA), aprendizaje automático (ML) y blockchain, pueden proporcionar ventajas significativas en términos de eficiencia, personalización y seguridad. En el hypergrowth, la adopción de tecnologías emergentes puede impulsar la innovación y mejorar la competitividad.



Ejemplos de Herramientas:

Plataformas de Aprendizaje Automático en la Nube: Como TensorFlow o Azure Machine Learning.
Plataformas Blockchain: Como Ethereum, para transacciones seguras y transparentes.

Rocío Castillo



370 Años
Fundado por Juan de los Rios
el 22 de mayo de 1558

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



OTRAS ESTRATEGIAS

01

ESTRATEGIAS DE
PLATAFORMAS Y
ECOSISTEMAS

02

PERSONALIZACIÓN
Y EXPERIENCIA DEL
CLIENTE

03

INNOVACIÓN
ABIERTA Y
COLABORACIÓN
EXTERNA

05

SOSTENIBILIDAD Y
RESPONSABILIDAD
SOCIAL EMPRESARIAL
(RSE)

04

EXPERIENCIA DEL
EMPLEADO

06

DIGITALIZACIÓN Y
TRANSFORMACIÓN
DIGITAL

07

MODELOS DE
SUSCRIPCIÓN Y
ECONOMÍA DE
ACCESO



STORY TELLING



DEL GARAJE A LA GRANDEZA
Visualiza tu historia de
crecimiento.

TÉCNICAS DE VENTA



¿CÓMO EXPANDIR TU BASE
DE CLIENTES Y AUMENTAR
TUS INGRESOS ?



TÉCNICAS DE VENTA



Universidad del
Rosario

370 Años
Formando proyectos de vida
al servicio del país

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



porvenir
sólo hay uno

Rocío Castillo

VENTA CONSULTIVA

Enfócate en comprender las necesidades del cliente y ofrece soluciones personalizadas en lugar de simplemente vender un producto.

TÉCNICAS DE VENTA



Universidad del
Rosario



UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



Rocío Castillo

TÉCNICA DE LA PUERTA EN LA CARA (DOOR-IN-THE-FACE):

Comienza con una solicitud grande que esperas que el cliente rechace, y luego presenta una solicitud más pequeña que es lo que realmente deseas.



TÉCNICAS DE VENTA



VENTA POR VALOR

Destaca el valor y los beneficios de tu producto o servicio en lugar de competir solo en precio.

TÉCNICAS DE VENTA



Universidad del
Rosario



UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



CIERRE DE PRUEBA (TRIAL CLOSE)

Pide al cliente su opinión sobre la compra antes de cerrar la venta para identificar posibles objeciones y abordarlas.

TECNICAS DE VENTA



VENTA CRUZADA (CROSS-SELLING)

Ofrece productos o servicios adicionales que complementen la compra original del cliente.

TÉCNICAS DE VENTA



Universidad del
Rosario

370 Años
Formando proyectos de vida
al servicio del país

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



porvenir
sólo hay uno

Rocío Castillo

VENTA POR ESCASEZ (SCARCITY)

Destaca la escasez de tu producto o una oferta limitada para motivar la compra.

TÉCNICAS DE VENTA



Universidad del
Rosario



UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



Rocío Castillo

TÉCNICA DEL ESPEJO (MIRRORING)

Adapta tu comportamiento y tono de voz para reflejar el del cliente, estableciendo una conexión más rápida.

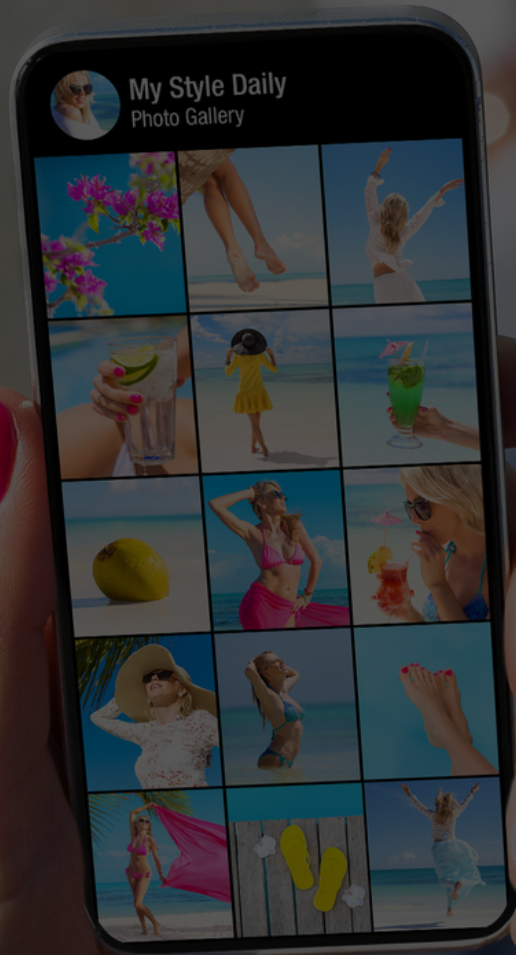
TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES



TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES



Marketing de Contenidos

Crea contenido relevante y valioso para atraer a nuevos clientes a través de blogs, videos, infografías, etc.

TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES



SEO (Optimización de Motores de Búsqueda)

Mejora la visibilidad de tu empresa en los motores de búsqueda para atraer tráfico orgánico.



TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES



Universidad del
Rosario



UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



Rocio Castillo

Publicidad en Redes Sociales

Utiliza plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para llegar a audiencias específicas con anuncios dirigidos.

TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES

Marketing de Influencers

Colabora con personas influyentes en tu industria para ampliar tu alcance y credibilidad.



TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES



Rocío Castillo

Programas de Referidos

Incentiva a tus clientes actuales a recomendar tu producto o servicio a sus contactos.

TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN DE CLIENTES



Universidad del
Rosario



370 Años
Formando proyectos de vida
al servicio del país

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



porvenir
sólo hay uno

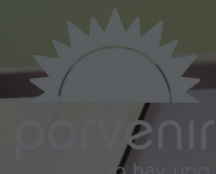
Rocío Castillo

Marketing de Contenido en Video

El contenido en video es cada vez más popular; considera utilizarlo para presentar tus productos o servicios de manera atractiva.

TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES



Rocio Castillo

Webinars y Eventos Virtuales

Organiza eventos en línea para compartir conocimientos y atraer a nuevos clientes interesados en tu industria.

TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES



Ofertas y Descuentos

Atrae a nuevos clientes con ofertas especiales o descuentos para la primera compra.

TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES



Participación en Ferias Comerciales y Eventos

Preséntate en eventos relevantes para tu industria para establecer conexiones directas con posibles clientes.

TÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

DE CLIENTES

Email Marketing

Utiliza el correo electrónico para mantener el contacto con clientes potenciales y proporcionarles información valiosa.

EMAIL
MARKETING

COSTO DE ADQUISICIÓN

CAC DE CLIENTES

Es una métrica que representa la cantidad de dinero que una empresa gasta en promedio para adquirir un nuevo cliente. Calcular el CAC es importante para evaluar la eficacia de las estrategias de marketing y ventas de una empresa. La fórmula básica para calcular el CAC es la siguiente:



CAC:

Costo total de marketing y ventas

Numero de nuevos clientes adquiridos en el mismo periodo

Por ejemplo, si una empresa gasta \$10,000 en marketing y ventas durante un mes y adquiere 100 nuevos clientes en ese mismo periodo, el CAC sería:

$$\text{CAC} = \$10,000 / 100 = \$100$$

Por lo tanto, el costo promedio para adquirir un nuevo cliente sería de \$100.

CAC:

Es importante tener en cuenta que el CAC puede variar según el canal de adquisición, el segmento de clientes y el tiempo. Al calcular el CAC, es recomendable incluir todos los costos asociados con la adquisición de clientes, como gastos publicitarios, salarios del personal de ventas, costos de herramientas y software de marketing, entre otros.

CAC:

Un CAC saludable es aquel que es sostenible y que permite a la empresa obtener un retorno de inversión positivo a lo largo del tiempo. Comparar el CAC con el Valor del Ciclo de Vida del Cliente (LTV) es una práctica común. Si el CAC es significativamente menor que el LTV, indica que la empresa está generando más ingresos a lo largo de la relación con el cliente de lo que gasta para adquirirlo, lo cual es una señal positiva.

LTV: ● ● (Ciclo de vida del cliente)

LTV es = Valor promedio de compra por cliente X Duración promedio de la relación con el cliente.

La relación saludable entre el CAC y el LTV es que el LTV debería ser al menos tres veces mayor que el CAC para garantizar la rentabilidad y la sostenibilidad a largo plazo.

LTV: ● ● (Ciclo de vida del cliente)

Supongamos que el valor promedio de compra por cliente es de \$200 y que la duración promedio de la relación con el cliente es de 12 meses.

LTV=Valor promedio de compra por cliente X Duración promedio de la relación con el cliente

$$LTV=\$200\times 12=\$2400$$

Entonces, en este caso, el Valor del Ciclo de Vida del Cliente (LTV) sería de \$2400.

LTV: ● ● (Ciclo de vida del cliente)

Evaluemos la salud de la relación entre el CAC y el LTV, comparándolos:

El CAC es de \$100 y el LTV es de \$2400.

La relación CAC:LTV en este caso sería:

Relación CAC:LTV= $CAC/LTV = \$100/\$2400 \approx 0.042$

LTV: ● ● (Ciclo de vida del cliente)

Una relación CAC:LTV saludable generalmente se considera 1:3 o mejor. En este caso, la relación es bastante positiva, ya que el LTV es más de 24 veces mayor que el CAC.

Esto sugiere que la empresa tiene la capacidad de recuperar la inversión en la adquisición de clientes a lo largo del tiempo, lo cual es una señal positiva para la rentabilidad a largo plazo.

ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN A

NUEVOS MERCADOS



Universidad del
Rosario



UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



porvenir
sólo hay uno

Rocío Castillo

- 1. Investigación de Mercado:
- 2. Desarrollo de Producto o Servicio:
- 3. Estrategia de Marketing:
- 4. Distribución y Logística:
- 5. Cumplimiento Legal y Regulatorio:
- 6. Recursos Humanos:
- 7. Evaluación y Adaptación Continua:

“El que no crece, se estanca; el empresario visionario encuentra oportunidades en cada desafío y transforma la adversidad en el motor de su crecimiento constante.”

Rocío Castillo

¡GRACIAS!

Rocío Castillo
BUSINESS COACH

CONTÁCTAME – AGÉNDATE CONMIGO

www.rociocastillo.com.co
rociocastillobc@gmail.com
+57 (310) 6460687
@rosykstillo

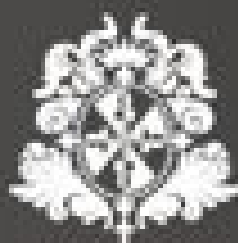
CONOCE A LA CAJA LAB.

www.lacajalab.co
comercial@lacajalab.co
PBX: (300) 912 5282
@lacajalab

A woman with glasses is sitting at a desk, looking at a laptop. The image is partially obscured by a white overlay on the right side. The background shows a window with a grid pattern.

¿Qué te llevas?

| sostenibilidad



Universidad del
Rosario

UR emprende
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



Nunca es
tarde para
emprender