

# NATALIA ALCAIDE

---

B U S I N E S S   C O N S U L T I N G

[www.nataliaalcaide.com](http://www.nataliaalcaide.com)

“Trabajo muchísimo, pero mi empresa no crece.”

[www.nataliaalcaide.com](http://www.nataliaalcaide.com)



CASO PRÁCTICO: ELENA

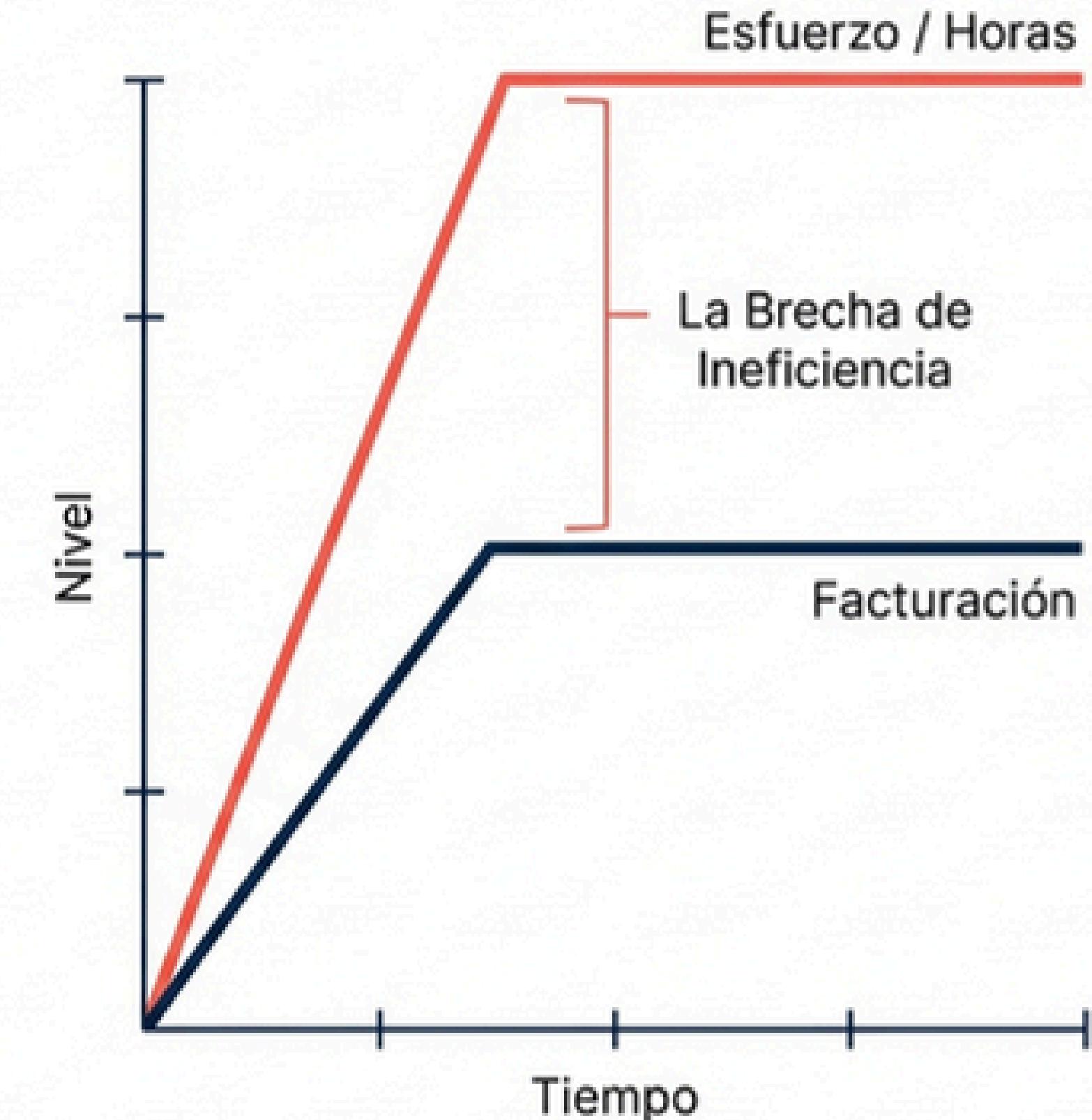
*De la saturación operativa al crecimiento estructurado.*

Diagnóstico e Intervención Estratégica.

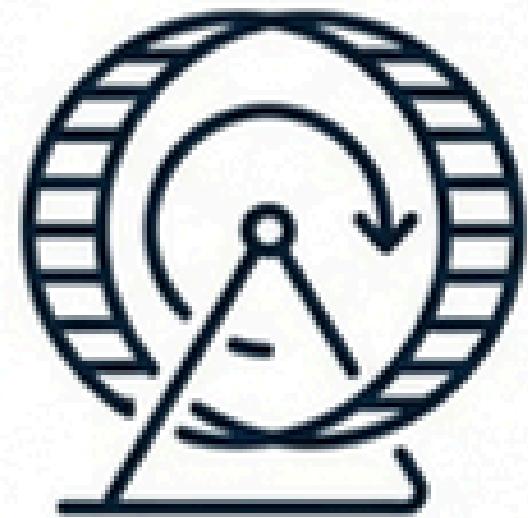
# La Paradoja del Esfuerzo: Cuando empujar más no mueve la aguja.

Elena dirige un negocio de formación con alta demanda. Su implicación es total: ejecuta, supervisa y está en todo.

“El crecimiento sostenido y controlado no llegaba. Cuando el calendario se llenaba, la facturación se estancaba.”



# Sintomatología Visible: Lo que se sentía en el día a día.



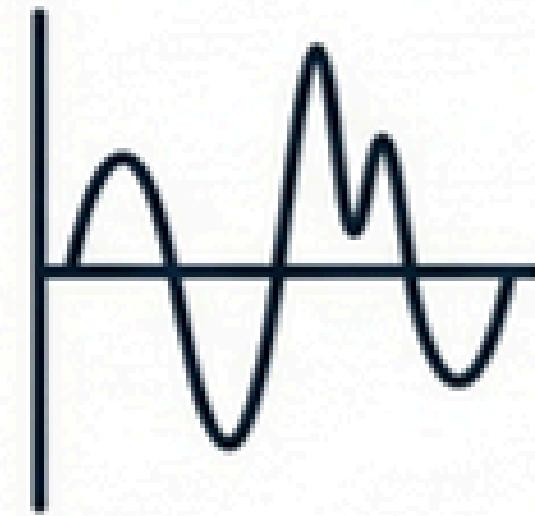
## 1. Desconexión Esfuerzo/Avance

Mucho esfuerzo diario,  
poca sensación de avance  
estructural.



## 2. La Trampa de la Presencia

Dependencia absoluta de  
Elena. Si ella no estaba, el  
negocio no crecía.

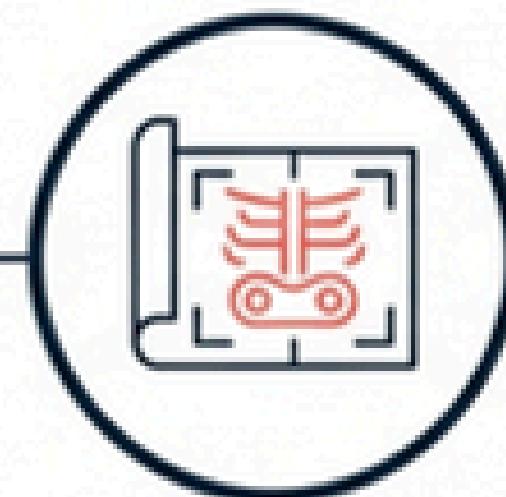


## 3. Inestabilidad de Flujo

Captación irregular con  
“rachas buenas y rachas  
flojas” y sin control  
predecible.

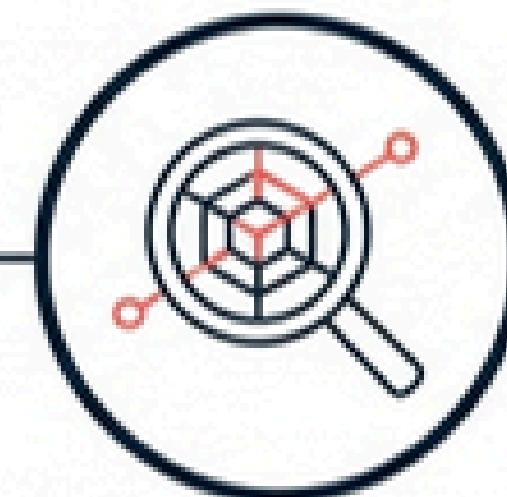
# Metodología de Diagnóstico: Una semana intensiva para encontrar la verdad.

Primero orden y causa raíz, luego decisión.



## Paso 1: La Radiografía

Cuestionarios: Situación actual  
+ Cuestionario estratégico  
(hipótesis, bloqueos,  
marketing, oferta)



## Paso 2: Profundización

Sesiones 1:1: Mínimo una obligatoria con la CEO para definir visión.  
Sesiones adicionales con operaciones/marketing.

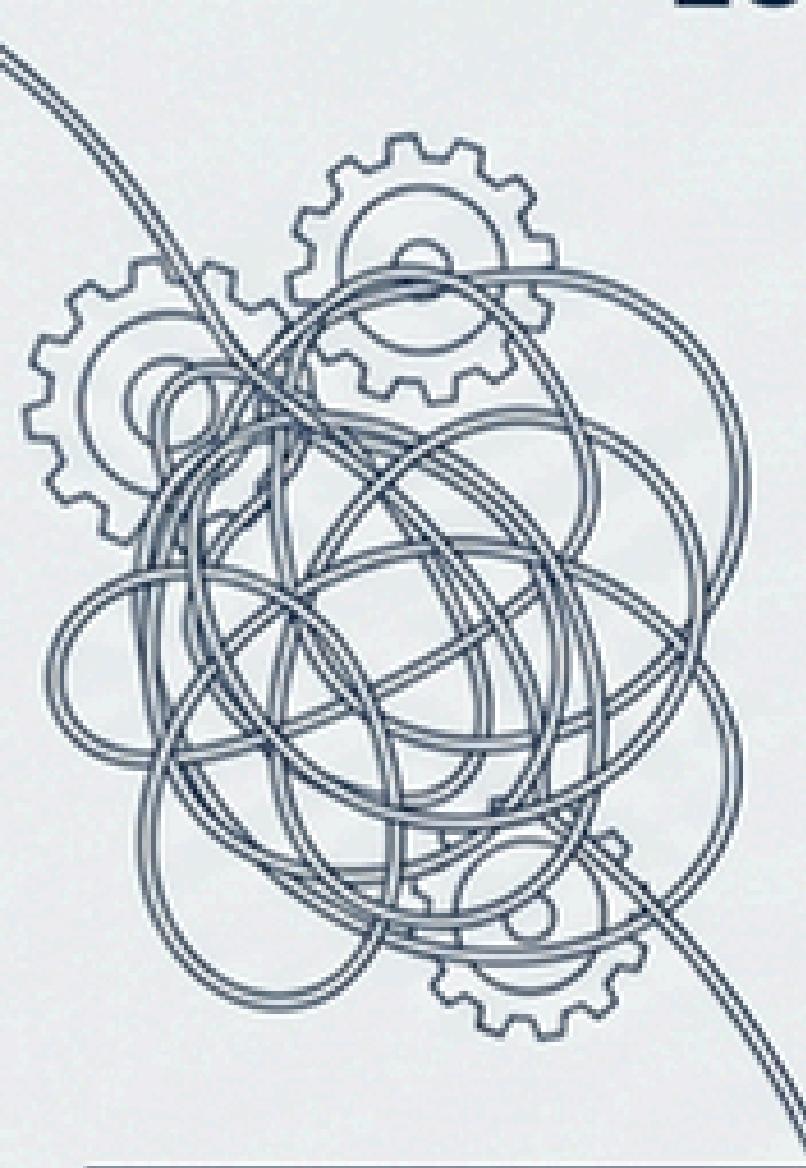


## Paso 3: El Dictamen

Documento + Cierre:  
Redacción de conclusiones,  
definición de prioridades y  
reunión de hoja de ruta.

## **LO QUE PARECÍA:**

“Necesito trabajar más horas para vender más.”



## **LA CAUSA RAÍZ:**

**“El modelo de negocio está roto.”**

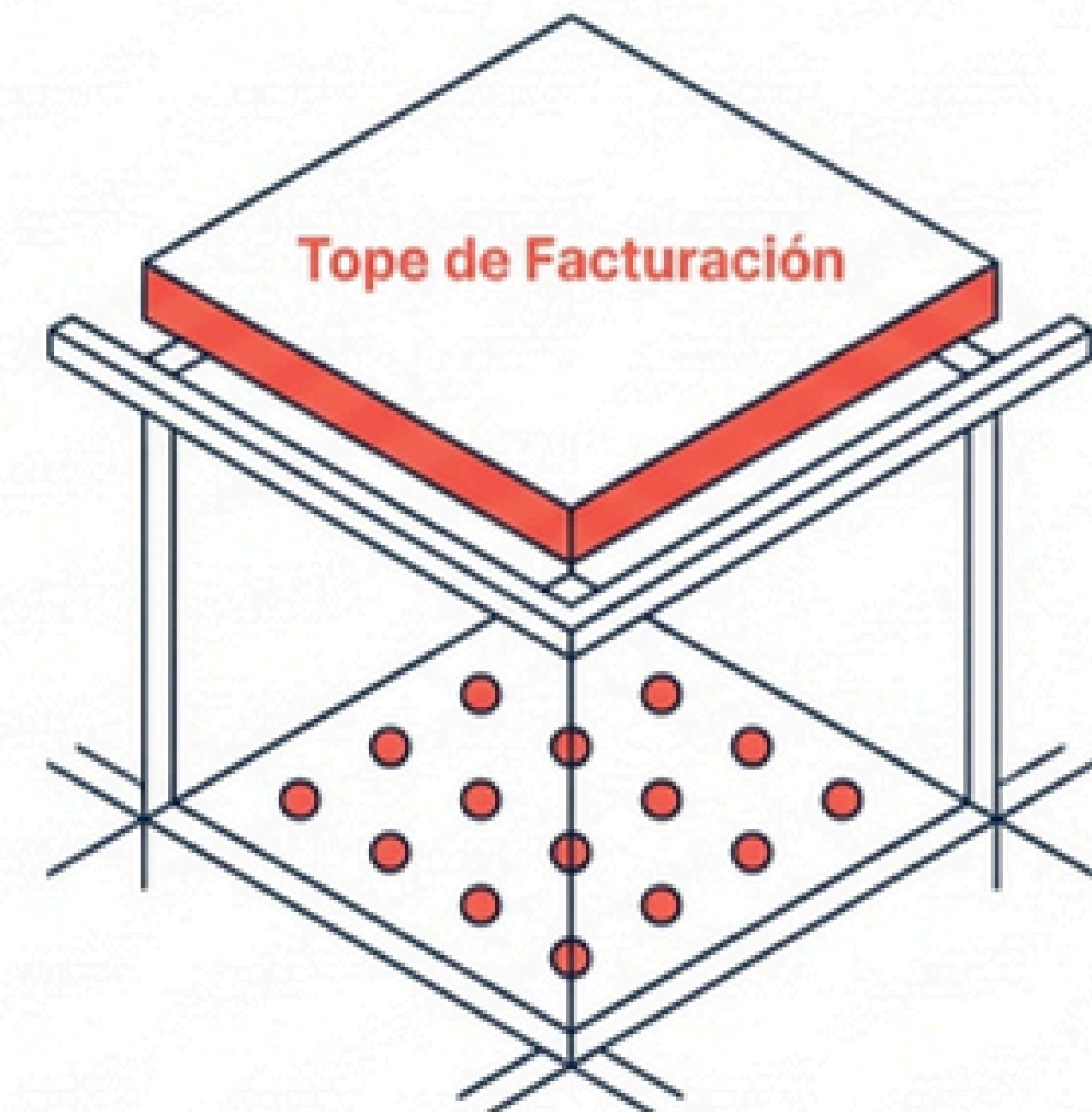


Tras analizar la información, identificamos 3 Puntos Críticos que actuaban como freno de mano invisible.

# Punto Crítico 1: Modelo de ingresos **con techo operativo**

---

- **ANÁLISIS:** El crecimiento dependía de clases presenciales limitadas a un máximo de 10 personas.
- **CONSECUENCIA:** Cuando los grupos se llenaban, la facturación se estancaba.
- **VEREDICTO:** No existía una forma real de crecer sin aumentar horas, presencia o desgaste personal. El diseño del modelo impedía la escala.



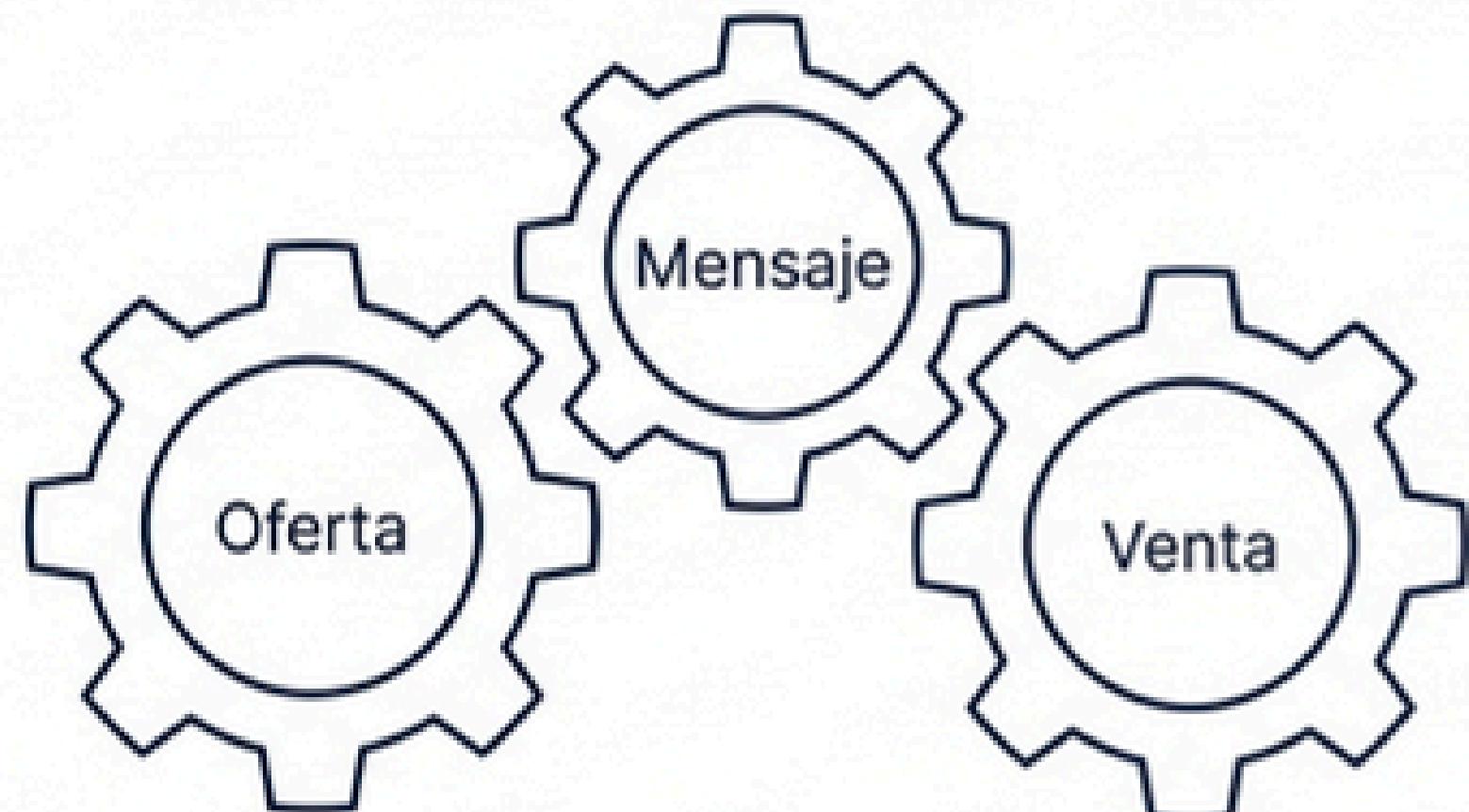
# Punto Crítico 2: Captación sin sistema.

**CONTEXTO:** La empresa tenía buena reputación, pero carecía de ingeniería de ventas.

## FALTABA ESTRUCTURA:

- Sin estructura clara de oferta.
- Sin mensaje trabajado.
- Sin recorrido definido desde el primer contacto hasta la venta.

**VEREDICTO:** El crecimiento dependía de empujes puntuales, no de un sistema sostenido.



# Punto Crítico 3: Autoridad real no visible ni capitalizada

---

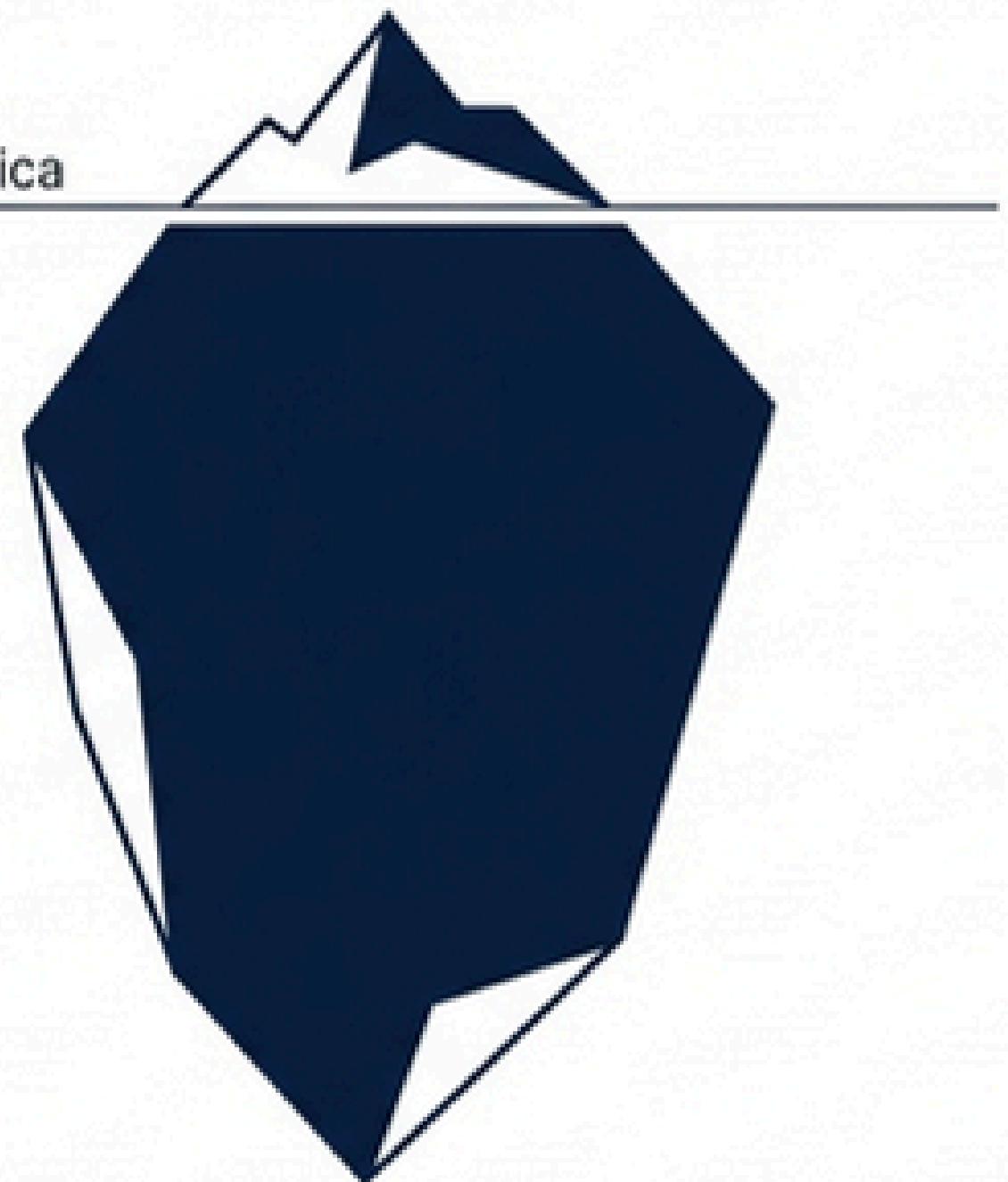
**ANÁLISIS:** Elena y su empresa tenían una enorme autoridad en el sector, pero no se veía reflejada en ningún sitio.

**LA DESCONEXIÓN:** La empresa operaba con mucha más solidez de la que proyectaba.

## IMPACTO NEGATIVO EN:

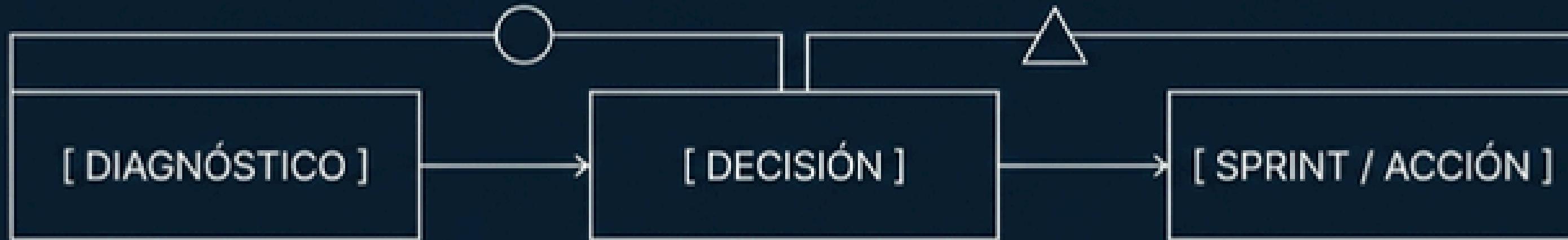
- 1. Percepción de valor.
- 2. Posicionamiento de marca.
- 3. Capacidad de atraer al cliente adecuado.

Visibilidad Pública



# La Intervención: El Sprint de 4 Semanas.

De la teoría a la 'obra'.

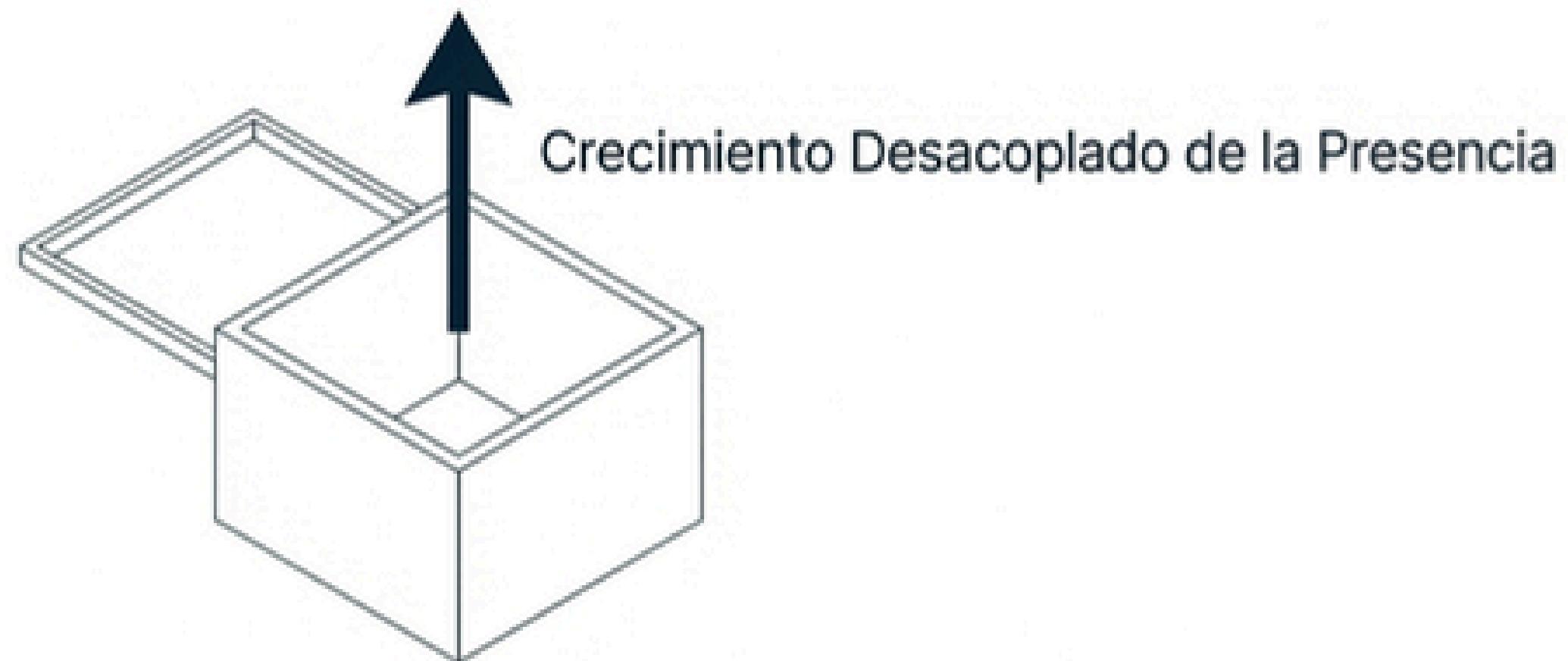


Estrategia: Intervenir por orden. Priorizar el bloqueo que impedía el crecimiento antes de intentar vender más.

# Acción 1: Decisión Estratégica y Rediseño del Modelo.

Objetivo: Eliminar el techo de cristal.

- **Definición:** Decidimos qué parte del negocio debía escalar y qué no tenía sentido forzar.
- **Ajuste Estructural:** Ajustamos formato, oferta y precios.



Resultado: Desacoplar los ingresos de la presencia constante.

# Acción 2: Construcción de la Fachada Digital.

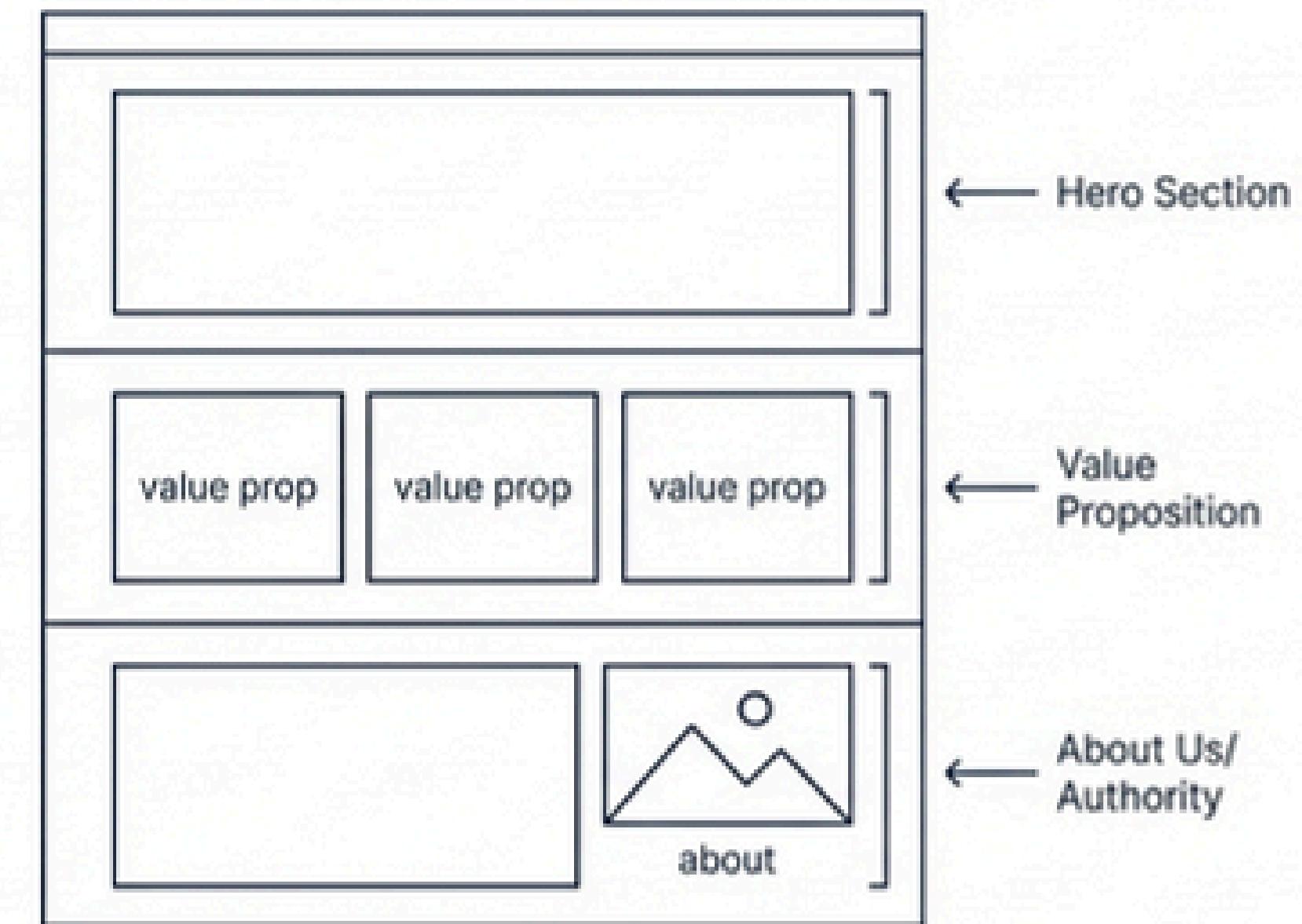
Objetivo: Narrativa de autoridad sin “humo”.

✓ 1. ¿Qué hace la empresa?

✓ 2. ¿Cómo lo hace?

✓ 3. ¿Para quién es?

✓ 4. ¿Por qué tienen la autoridad  
para hacerlo?



Nota: Mensajes claros, evitando generalismos, reflejando la solidez interna hacia fuera.

# El Alta: Resultados Estructurales.



**Techo Eliminado:** El modelo ya permite escalar sin colapsar la agenda.



**Oferta Ordenada:** Mensaje y productos alineados.

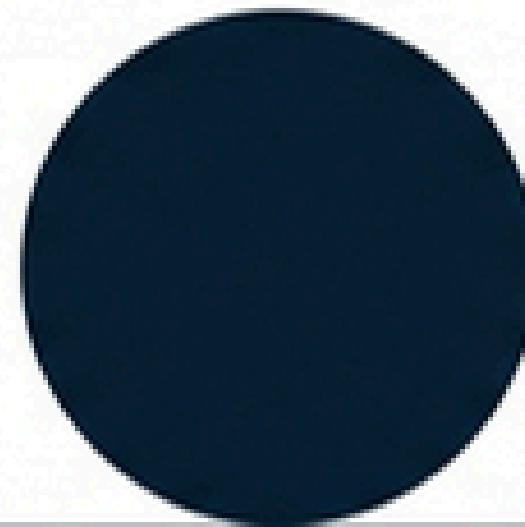


**Sistema de Captación:** Implementación de un sistema real con experimentos.



**Proyección de Autoridad:** Inicio de generación de contenidos y branding.

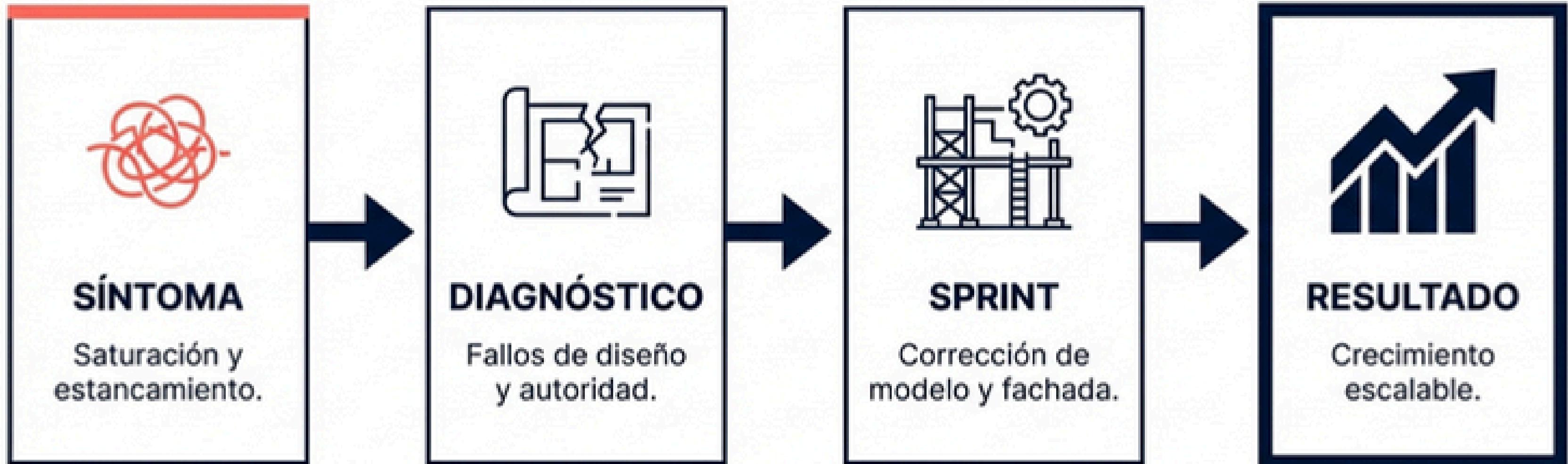
# La Nueva Realidad: Recuperar el Control.



Elena pasó de ser una ejecutora saturada a tener foco estratégico.

**“El negocio dejó de depender del empuje constante para empezar a crecer con estructura.”**

# La Lógica del Cambio.



**No se trata de trabajar más duro. Se trata de diseñar mejor.**

Caso Práctico Elena — Diagnóstico y Sprint Completado.

# NATALIA ALCAIDE

---

B U S I N E S S   C O N S U L T I N G

[www.nataliaalcaide.com](http://www.nataliaalcaide.com)