PUNTO Y COMA CONSULTING · RESUMEN EJECUTIVO DE LA FIRMA

Orden comercial, margen neto y control operativo para pymes, emprendimientos y empresas de LATAM.

Atención remota por proyecto para Latinoamérica · Alcance por propuesta · contacto@puntoycoma.consulting

01. EL PROBLEMA QUE DESTRABAMOS

Cuando el negocio vende más, pero la caja, las cotizaciones y gerencia siguen en tensión.

En muchas empresas en crecimiento, la facturación aumenta mientras el margen real se erosiona por descuentos sin política clara, cotizaciones sin seguimiento sistemático y datos dispersos entre áreas, concentrando demasiadas aprobaciones y urgencias diarias en la Dirección General.

02. CÓMO EMPEZAMOS SIN RIESGO · PASO 1 ACOTADO (ALCANCE POR PROPUESTA)

Diagnóstico Inicial Acotado: alcance cerrado antes de comprometer una fase larga.

- Entregable 1 — Mapa de fugas de margen y embudo comercial: dónde se pierde utilidad y seguimiento.
- Entregable 2 — Tablero base con cifras propias: margen neto real, conversión y rotación verificada.
- Entregable 3 — Hoja de ruta priorizada a 90 días: acciones de impacto con dueños y orden de inversión.

Regla de independencia: sin permanencia ni implementación atada; al cierre decides si ejecutas solo o con nosotros.

03. TRES FRENTES COORDINADOS BAJO UN MISMO CRITERIO

CONSULTORÍA

Estrategia y margen

- Diagnóstico 360° de gestión
- Estrategia y canales B2B
- Rentabilidad y política de precios / topes de descuento
- Procesos y reglas de decisión

FORMACIÓN APLICADA

Equipos y liderazgo

- Talleres in-company a medida
- Venta consultiva y objeciones
- Delegación en mandos medios
- Oratoria ejecutiva e IA aplicada
- Facilitación: Ignacio y Diego

SOLUCIONES DIGITALES

Control sin retrabajo

- Automatización de flujos
- Dashboards de fuente única
- Web comercial enfocada a B2B
- Definición de ERP por fases
- 100% propiedad del cliente

04. INDICADORES QUE AUDITAMOS Y GOBIERNO DIRECTO DE PROYECTO

Indicadores ordenados en proyectos

- % de cotizaciones con seguimiento oportuno (<48h)
- Margen de contribución neto por SKU, canal y cliente
- Descuentos otorgados fuera de política de precios
- Ciclo operativo pedido -> despacho -> cobro y mermas
- Horas directivas recuperadas frente a aprobaciones

Dirección directa y garantías

- Liderazgo directo de socios (Ignacio y Diego), sin delegación oculta a perfiles junior tras la venta.
- Sin cifras infladas ni promesas fuera de alcance.
- Todo código, tablero y dominio pertenece al cliente.
- Credenciales y casos completos revisables en llamada.

SIGUIENTE PASO PARA TU NEGOCIO, PYME O EMPRESA

Propón una conversación exploratoria inicial (sin costo ni compromiso)

Coordinar conversación: https://puntoycoma.consulting/contacto/#agendar-llamada

Correo oficial: contacto@puntoycoma.consulting · Horario sujeto a coordinación remota