



A O M H S E I T M L B Q Z O A C D U F O O N L A G S N
S I A D F C Y Ñ I I P E V U D C S S Ñ M A T N G T H A
D W Z U O P O R T U N I D A D E S M P A S H O C O R L
E O B N S G C U E K V D P Z L W O O J U M E J A F F R
I K Q L D A Q I T G E F S P T U H N A U Y B O C R E T
T R O U I A S N F R J L C E O H E P L L O E L L I A O
M A X C E I A N A D I E L I T L A S E W P V E A D S U
W S L K G N C O A A C I X O G O P D V I I F U Y C R J
K E A Y O B A V F N O C S I G N I F I C A X O T M K L
U C E O W O D A M X C Y T U Ñ G P N T K W L K O O E A
R P J S Q U E C U N H Y H S M J Z I T U F O M N A Y A
O E A A C N M I B O W I E X I S T A N U D R W E I S P
A R U P I D I O Z J P U L X K O A B A K C M R E U W O
F R N R T U A N R A V L O V E O Q M D X I B O O S T Z

A O M H S E I T M L B Q Z O A C D U F O O N L A G S N
S I A D F C Y Ñ I I P E V U D C S S Ñ M A T N G T H A
D W Z U O P O R T U N I D A D E S M P A S H O C O R L
E O B N S G C U E K V D P Z L W O O J U M E J A F F R
I K Q L D A Q I T G E F S P T U H N A U Y B O C R E T
T R O U I A S N F R J L C E O H E P L L O E L L I A O
M A X C E I A N A D I E L I T L A S E W P V E A D S U
W S L K G N C O A A C I X O G O P D V I I F U Y C R J
K E A Y O B A V F N O C S I G N I F I C A X O T M K L
U C E O W O D A M X C Y T U Ñ G P N T K W L K O O E A
R P J S Q U E C U N H Y H S M J Z I T U F O M N A Y A
O E A A C N M I B O W I E X I S T A N U D R W E I S P
A R U P I D I O Z J P U L X K O A B A K C
F R N R T U A N R A V L O V E O Q M D X I

BOOST

RETOS	4
PARADIGMAS	6
¿QUÉ ES BOOST?	11
3 ÁREAS DE MARKETING ESTRATÉGICO	12
¿POR QUÉ BOOST?	15
¿CÓMO FUNCIONA BOOST?	16



¿NECESITAS MEJORAR TU DESEMPEÑO COMERCIAL?

Cuando las empresas no logran su proyección de venta, consideran 2 principales alternativas: solicitar más recursos para recuperar la brecha sobre-comprometiéndose con respecto a lo planteado inicialmente, o hacer ajustes en los costos para compensar la baja en ingresos sin afectar el resultado financiero y poder subsistir hasta que la situación comercial mejore. Por cierto, ambas alternativas no son excluyentes y pueden funcionar siempre y cuando la empresa tenga claridad de lo que debe hacer para mejorar su desempeño comercial, de lo contrario cae en un loop que dura hasta que los recursos alcancen o sus stakeholders sigan extendiendo el crédito (y no precisamente crédito financiero, sino la confianza en tu gestión).



¿QUIERES QUE **TU MARCA** SOBRESALGA Y SEA VALORADA?

Lograr y mantener una conexión genuina con el mercado requiere que las empresas ofrezcan congruentemente una propuesta de valor y la comuniquen efectivamente a su grupo objetivo, de lo contrario requerirán de grandes inversiones para posicionar una marca de productos o servicios con un desempeño similar o inferior a las demás opciones que tiene tu mercado, lo cual no es sostenible.



“Nuestros paradigmas representan nuestra visión del mundo,
la explicación que le damos a lo que observamos en el mundo que nos rodea”

El brillante Dr. Covey basó todas sus enseñanzas en esta tremenda y acertada definición,
y vaya que es tan poderosa como nosotros la comprendamos y reconozcamos.

¿Estás dispuesto a retar tus paradigmas?



PARTICIPACIÓN DE MERCADO

INNOVACIÓN ANTI-OBSOLECENCIA



**CONSIDERARSE
UN COMMODITY**

**MARCA
ALTAMENTE VALORADA**





CUESTIÓN DE SUERTE



CUESTIÓN DE DISCIPLINA

¿QUÉ ES BOOST ?

Somos una agencia de consultoría de Marketing Estratégico para empresas y profesionales que buscan ser relevantes en el mercado y mejorar su desempeño comercial a través de metodologías y herramientas poderosas de investigación, posicionamiento y gestión estratégica.



INVESTIGACIÓN



**POSICIONAMIENTO
DE MARCA**



**HERRAMIENTAS
DE GESTIÓN ESTRATÉGICA**

DESCUBRIMIENTOS ALTAMENTE RELEVANTES



Con las metodologías de investigación que aprendes e implementas con BOOST lograrás descubrimientos altamente relevantes para desarrollar productos y servicios con alto valor percibido en comparación a las alternativas existentes en tu mercado y eliminar costos por atributos innecesarios.

VALOR PERCIBIDO

**COSTOS
POR ATRIBUTOS
INNECESARIOS**

PROPUESTAS CONTUNDENTES E IRRESISTIBLES

**ATRACCIÓN
DE CLIENTES
POTENCIALES**

**CONVERSIÓN
INSPIRANDO
CONFIANZA**



El posicionamiento de marca que se enseña y construye con BOOST te permitirá desarrollar propuestas contundentes e irresistibles para evitar la comparación de precios, aumentar la atracción de potenciales clientes e inspirar más confianza, y por supuesto, aumentar tus ventas.

HERRAMIENTAS DE GESTIÓN ESTRATÉGICA

ACTIVIDADES COMERCIALES INEFECTIVAS

RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN EN MARKETING



Las herramientas de gestión estratégica que se implementan con BOOST te ayudan a analizar mejor el desempeño comercial para identificar, reducir o eliminar las actividades inefectivas, y mejorar el rendimiento de tu inversión en Marketing.

¿POR QUÉ BOOST ?

Todos los cursos, workshops y consultoría de BOOST están basados en metodologías empresariales implementadas a nivel mundial por instituciones líderes en sus respectivos mercados, que han sido estudiadas, estructuradas y probadas para que sean fáciles de entender e implementar, pero sobretodo, relacionarlas con el desempeño financiero de tu empresa.

¿CÓMO FUNCIONA **BOOST** ?

Como profesional o persona individual puedes inscribirte a nuestros módulos académicos para desarrollar tus habilidades en investigación, posicionamiento de marca y gestión estratégica.

Como líder de una empresa o equipo de trabajo puedes contratar nuestros servicios para alinear e impulsar una cultura enfocada en la innovación y un desempeño sostenible.

ACADEMIA

WORKSHOP

ACOMPañAMIENTO

IMPLEMENTACIÓN



ACADEMIA

Todos los cursos de la Academia están diseñados para que individualmente puedas aprender mientras vas aplicando las metodologías en tus proyectos.

Los participantes reciben actualizaciones sobre nuevas metodologías, casos relacionados y múltiples recursos para continuar desarrollándose.

Oportunidad de conocer, compartir y colaborar con otros participantes de múltiples industrias y mercados, durante y posteriormente.

			
			
<ul style="list-style-type: none">• WorkBook• 1 libro• 4 artículos	<ul style="list-style-type: none">• WorkBook• 1 libro• 3 artículos	<ul style="list-style-type: none">• WorkBook• 1 libro• 3 artículos	
			
Acceso a contenido	Acceso a contenido	Acceso a contenido	
			
2 sesiones de aprendizaje y seguimiento (1 – 2 hrs.)	2 sesiones de aprendizaje y seguimiento (1 – 2 hrs.)	2 sesiones de aprendizaje y seguimiento (1 – 2 hrs.)	
			
Evaluación final	Evaluación final	Evaluación final	
			
\$330	\$330	\$330	\$800



WORKSHOP

El WorkShop de Marketing Estratégico te permitirá tener un espacio en el cual tú y tu equipo logren estar en la misma página para identificar y priorizar oportunidades de mejorar, optimizar su desempeño comercial y construir una marca contundente, diseñando durante el taller un Plan de Trabajo con entregables claros.

Todos los participantes reciben los mismos beneficios de la academia.

El taller sirve como base fundamental para la incorporación de nuevos integrantes de tu equipo de trabajo u organización.



WorkShop de Marketing Estratégico

- 3 días
- 4 - 6 participantes
- Plan de trabajo

Kit de trabajo x participante

- WorkBook
- 3 libros
- 7 artículos

3 sesiones quincenales de seguimiento al plan de trabajo (1-2 hrs.)

Acceso a contenido

Evaluación final



\$4,500

El WorkShop puede ser en formato de 3 días continuos o semanales, o en formato de 6 medios días sin exceder 4 semanas continuas, y se llevan a cabo en las instalaciones o ubicación en la que el cliente elija. Todos los gastos de instalaciones, alimentación y demás, corren por cuenta del cliente. Los gastos asociados a traslados y hospedaje serán cubiertos por el cliente.

ACOMPañAMIENTO

El esquema de Acompañamiento funciona para empresas que tienen un equipo que puede implementar el Plan de Trabajo que definen basado en un diagnóstico y sesiones estratégicas.

Un consultor de BOOST te orienta a ti y a los participantes durante la implementación del Plan de Trabajo, monitoreando el avance con respecto a los objetivos e identificando alternativas para el desarrollo de este.



- Diagnóstico para 1 marca o unidad de negocio
- Plan de Trabajo
- Metodologías y herramientas de gestión estratégica
- Acompañamiento mensual (sesiones semanales o quincenales)



fee mensual x marca o unidad de negocio según diagnóstico



“Luck is a dividend of sweat
The more you sweat, the luckier you get”
- Ray Kroc

