CÓMO TRABAJAMOS

De la pregunta estratégica a una ruta por etapas.

1. **Pregunta estratégica**
2. **Información de mercado y del negocio**
3. **Alternativas**
4. **Escenarios**
5. **Recomendación**
6. **Ruta por etapas**

Cada estudio trabaja con tres escenarios, pesimista, base y optimista, para que la recomendación resista lo que el mercado haga.

CONDICIONES

- Sesión de decisión: pago al agendar.
- Estudio de viabilidad y plan de crecimiento: 50 % de anticipo y 50 % contra entrega.
- Usted comparte la información del negocio necesaria: ventas, costos y recursos disponibles.
- Si la información interna no es confiable, le recomendamos empezar por la Auditoría administrativa.
- La Sesión de decisión estratégica se acredita completa a un estudio, plan o auditoría contratado en 30 días.

SIGUIENTE PASO

Defina el rumbo antes de comprometer recursos.

Cuéntenos qué decisión o proyecto tiene en mente. Le proponemos por escrito el alcance, el plazo y la inversión del estudio adecuado.

accedeys.com/estrategia
Escanee el código para ver opciones, alcances y precios.

WhatsApp y teléfono
229 795 9999

Correo
contacto@accedeys.com

Diagnóstico gratuito
accedeys.com/diagnostico-empresarial

ACCEDEYS.COM, S.A.S. de C.V. · Precios antes de IVA, vigentes a noviembre de 2026. El alcance particular se confirma por escrito antes de iniciar.



E

DEFINIR EL RUMBO

Decida hacia dónde llevar su empresa, antes de invertir.

Mirada al futuro · mercado, escenarios y crecimiento

CUÁNDO CONVIENE

Cuando la pregunta es hacia dónde ir, no cómo opera hoy.

- Quiere abrir una sucursal, lanzar un producto o entrar a un nuevo mercado.
- Va a invertir en equipo, tecnología o personal y quiere saber si conviene.
- Quiere crecer y necesita decidir por dónde empezar.
- Sus precios o su propuesta de valor ya no lo distinguen de la competencia.
- Tiene socios y necesitan una base común para decidir.
- Quiere ordenar prioridades y recursos para los próximos 12 a 36 meses.

PARA QUIENES VAN A DECIDIR EL RUMBO O UNA INVERSIÓN

- Dueños que evalúan abrir una sucursal, lanzar un producto o entrar a un mercado.
- Empresas que quieren crecer y necesitan decidir cómo y con qué recursos.
- Directores que van a invertir y quieren saber antes si conviene.
- Socios que necesitan una base común para decidir el rumbo.

OPCIONES Y TARIFAS

3 formas de contratar

Sesión de decisión estratégica — **$3,500**
Una decisión de rumbo concreta: invertir, abrir, subir precios o aceptar un socio.

Estudio de viabilidad — **Desde $15,000**
Para saber si un proyecto conviene antes de invertir: sucursal, producto, mercado o inversión.

Plan estratégico de crecimiento — **Desde $22,500**
Para definir cómo crecer en los próximos 12 a 36 meses.

> Precios antes de IVA. El detalle de cada opción está en accedeys.com/estrategia.

QUÉ ES ESTRATEGIA

ACCEDEYS.COM trabaja con la dirección para definir el destino de la empresa. No revisa cómo opera hoy (eso es la Auditoría administrativa) ni acompaña la ejecución (eso es la Dirección externa).

> Cómo trabajamos: Decide con usted la recomendación y la ruta de crecimiento. Nuestras herramientas investiga el mercado, la competencia y la demanda; modela los tres escenarios y el punto de equilibrio; compara alternativas con sus riesgos.

LO QUE RECIBE

- Sesión de decisión estratégica: documento con opciones, criterios, riesgos, la decisión recomendada y los siguientes pasos.
- Estudio de viabilidad: análisis de mercado y competencia, demanda estimada, inversión requerida, punto de equilibrio, tres escenarios y la recomendación.
- Plan estratégico de crecimiento: propuesta de valor, segmentos, canales, precios, metas a 12 meses, escenarios financieros y ruta por etapas.
- Estudio y plan: sesión de presentación de resultados con la dirección.

QUÉ NO INCLUYE

- No revisa cómo opera hoy su empresa (corresponde a la Auditoría administrativa).
- No acompaña la ejecución del plan (corresponde a la Dirección externa).
- No incluye levantamientos de campo a gran escala (se cotizan como estudio de mercado).
- No incluye pauta publicitaria, desarrollo de software ni trámites legales.