



Hacemos crecer las ventas de tu empresa.

Wadhvani Advantage es un programa diseñado por la Fundación Wadhvani para hacer crecer las ventas de tu empresa, ampliando las ventajas competitivas del negocio y generando mayor valor a los mercados objetivo.



Advantage

By Wadhvani Foundation

Libera todo el potencial de tu empresa.

Sumamos más de cien años de experiencia respaldados por uno de los empresarios más exitosos del mundo, que ha puesto parte de su fortuna en un fideicomiso para impulsar el crecimiento de las empresas.

#TakeAdvantage





Advantage

By Wadhvani Foundation

La mejor forma de predecir tu futuro es crearlo.

Nuestro programa está diseñado para el Crecimiento en Ventas.

A través de un proceso de diagnóstico profundo entendemos a tu empresa, enfocamos a tu equipo y los esfuerzos de tu organización en incrementar sus ventas.

Aportamos una metodología única y las estrategias que tu empresa necesita para crecer.

Evaluamos juntos los cimientos de tu sistema comercial, reforzándolos con herramientas prácticas y determinando cual de las seis estrategias de crecimiento de Wadhvani Advantage es el adecuado para tu empresa y las necesidades de tu mercado.

Creamos y ayudamos a mantener equipos de alto desempeño.

Desarrollamos las capacidades necesarias dentro de tu organización para alcanzar el potencial de tu equipo y desarrollarlo estratégicamente para el futuro.

Compromiso con resultados de alto impacto.

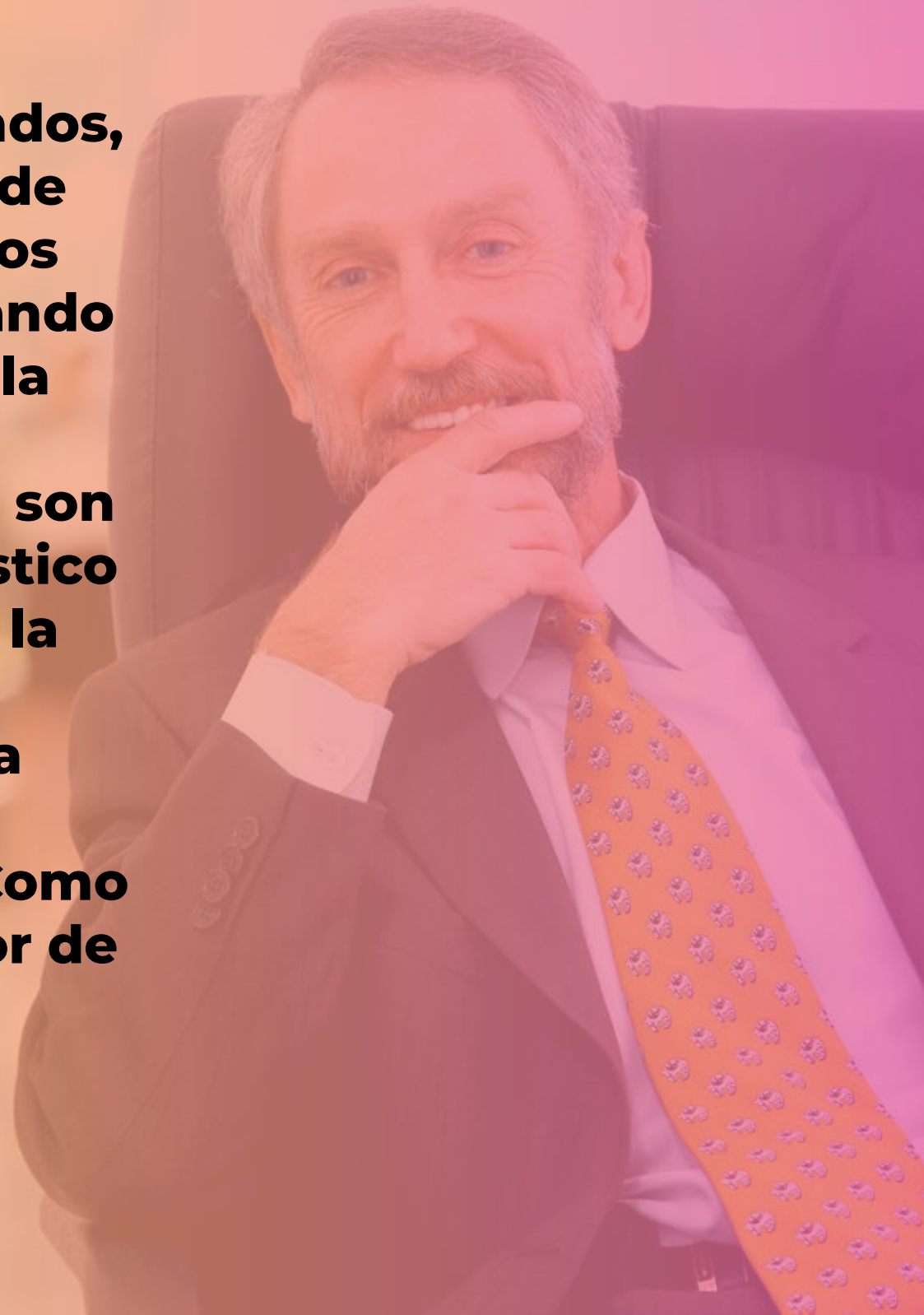
Te acompañamos durante un año con un equipo experto para el diagnóstico, planeación y ejecución de los proyectos de crecimiento que tu empresa necesita. Te conectamos a un ecosistema vibrante para asegurar los resultados.

Cuando fuimos seleccionados, nos sentimos muy felices de encontrar a alguien que nos ayude a crecer. Están creando una nueva mentalidad en la empresa.

Además, las herramientas son muy útiles con un diagnóstico claro del estado actual de la empresa.

WF nos indico que nuestra estrategia de crecimiento necesitaba ser ajustada. Como equipo, definimos el motor de crecimiento adecuado.

*Carlos Robles - CEO Constructora HECOM
Puebla, Puebla.*



Desciframos el crecimiento en ventas para ti.

1

Definimos los *Growth Foundational*s que deben ser reforzados si se quiere vender más.

Los Growth Foundationals son elementos básicos que todo Sistema Comercial debe tener. Son aplicables para todas las empresas independientemente del tamaño, industria o sector.

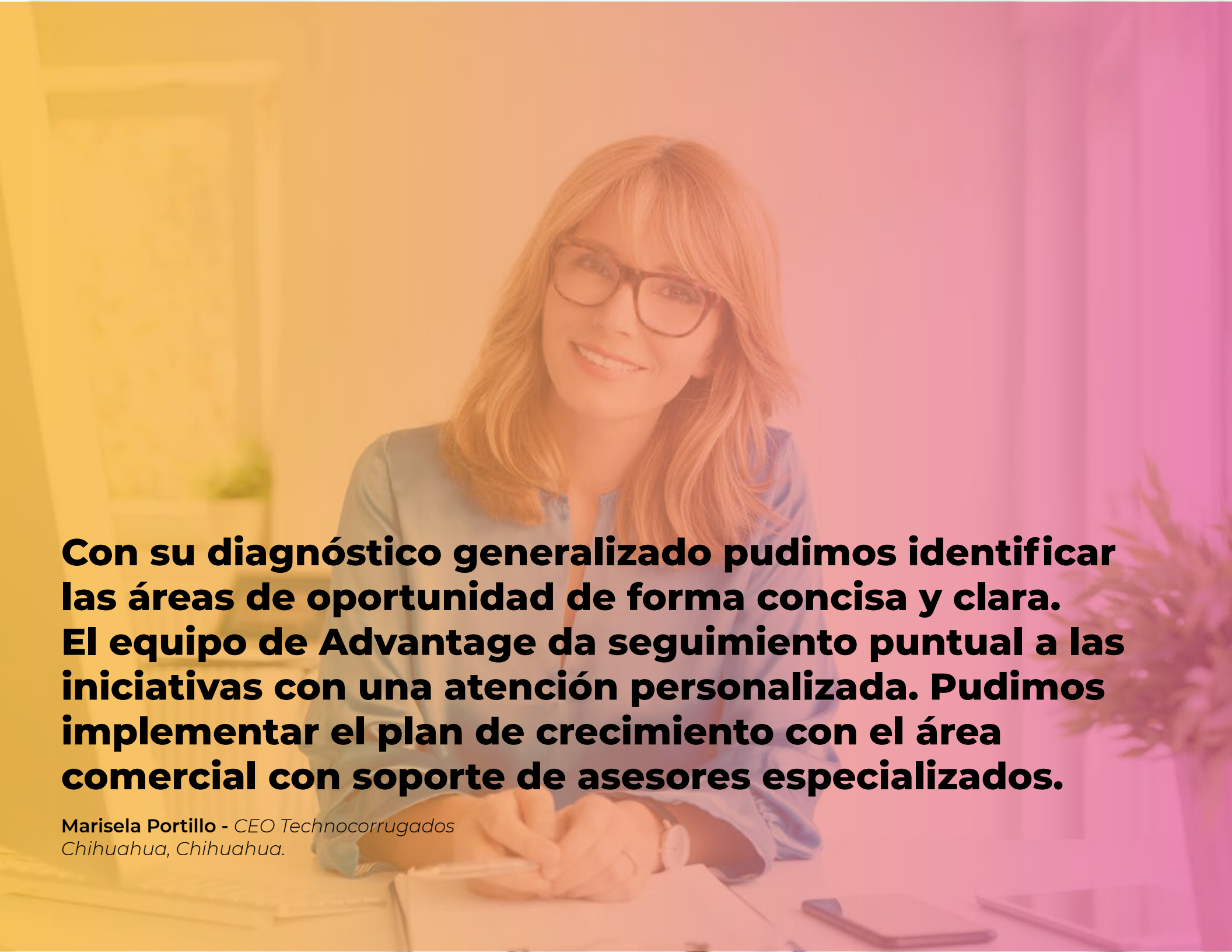
Contar con sólidos Growth Foundationals son un factor clave del éxito de cualquier estrategia de crecimiento. Existen cuatro dimensiones de estos fundamentos: Procesos de Venta, Administración y Gestión del Personal, Atención al cliente y Sistema de Marketing y Producto.

2

Determinamos los *Growth Drivers*, poniéndolos a tu disposición con la guía de nuestro equipo de expertos.

Los Growth Drivers son conjuntos de estrategias que pueden conducir la mejora significativa de las ventas en diferentes dimensiones.

Existen seis categorías de Growth Drivers, dentro de las cuales se despliegan dieciocho potenciales estrategias de crecimiento en ventas. La adecuada selección del Growth Driver dependerá de las características de la empresa, los recursos e infraestructura de la misma y el potencial de crecimiento detectados por el Consultor Experto.



Con su diagnóstico generalizado pudimos identificar las áreas de oportunidad de forma concisa y clara. El equipo de Advantage da seguimiento puntual a las iniciativas con una atención personalizada. Pudimos implementar el plan de crecimiento con el área comercial con soporte de asesores especializados.

*Marisela Portillo - CEO Technocorrugados
Chihuahua, Chihuahua.*

Hacemos equipo contigo siguiendo esta ruta.

Durante todo el proceso un equipo de expertos te estará acompañando a ti y a miembros estratégicos de tu equipo para asegurar el éxito de los proyectos de crecimiento. En cada etapa estaremos cumpliendo juntos la promesa del programa.

1. Selection.

Seleccionamos a las empresas con potencial de crecimiento y empresarios que quieran crecer.

Nuestro minucioso proceso de selección incluye no solo las características de la empresa, sino del líder que los llevará al siguiente nivel. Conoce más sobre nuestro proceso de selección en las siguientes páginas.

2. Onboarding.

Preparamos a tu empresa para el crecimiento.

Alineamos las expectativas de los equipos de la empresa que participarán del proceso, instalamos roles y asignamos responsabilidades.

3. Discovery.

Analizamos a profundidad tu empresa para entender cuál es el mejor Motor de Crecimiento para implementar.

Asignaremos a un consultor experto dedicado a entender el contexto y recursos con los que cuenta tu empresa hoy para poder desplegar la estrategia de crecimiento.

4. Growth Planning.

Desglosamos a detalle los accionables del proyecto de crecimiento.

Un grupo experto detallará los dos proyectos de crecimiento que acompañaremos durante las siguientes semanas: un proyecto corto enfocado en reforzar Fundamentos del Crecimiento y un proyecto enfocado en el Crecimiento en Ventas a través de Motores de Crecimiento.

5. Growth Execution.

Te acompañaremos a ti y a tus equipos para asegurar el éxito de los Proyectos de Crecimiento.

Durante las siguientes semanas nos aseguraremos, en conjunto con tus equipos, de la implementación del proyecto de crecimiento, monitoreo, corrección de curso y medición de indicadores. ¡Queremos que tu empresa crezca! Y para ello te dotaremos de las herramientas necesarias.

Los Roles que instalaremos en tu organización.

Growth Manager es un rol que deberá tener un miembro estratégico de tu equipo y que se asegurará de la gestión del proyecto de crecimiento al interior de la organización. Nosotros le acompañaremos y le asignaremos un mentor para que se convierta en una pieza clave que agregue valor.

El **Strategic Team** está compuesto por líderes de las áreas funcionales de la organización: Finanzas, Clientes, Fuerza Laboral y Operaciones. Deberás seleccionar quiénes representarán a estas áreas durante la intervención de nuestra metodología. ¡Es una gran oportunidad para impulsar el talento internamente!

El Growth Cycle de una empresa beneficiada por Advantage





**Aprovechamos el programa
y las herramientas
proporcionadas
para hacer crecer la
empresa y aumentar las
ventas. Obtuvimos los
conocimientos y alineamos
a todo el equipo para que
podamos estar en el camino
de crecimiento correcto.
Va a ser más fácil expandir
nuestros negocios en
nuevas geografías.**

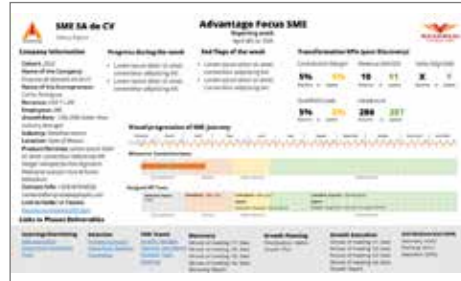
*German Peralta - CCO, Muebleria Sanchez Garza
Monclova, Coahuila*

Aprovecha la ventaja de nuestro plan enfocado al crecimiento.

Te dotamos de herramientas únicas que te ayudarán a gestionar adecuadamente el crecimiento y marcarán la diferencia.

Claridad en el viaje con acompañamiento y resultados: Reporte de Status de seguimiento.

Damos seguimiento a los hitos que ha cruzado tu empresa por nuestra metodología y resumimos en una página los resultados en indicadores cuantitativos y cualitativos.



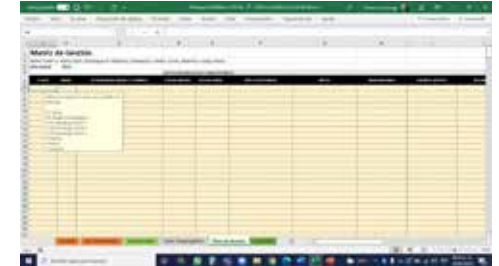
Identifica tu posición actual: Reporte de Descubrimiento.

Te entregamos los resultados del Discovery de tu empresa, con los hallazgos y las áreas de crecimiento identificadas, para desarrollar de la mano del consultor, un proyecto por acompañar.



Traza tu ruta de crecimiento: Matriz de Gestión de Proyectos de Crecimiento.

Detallamos el proyecto de crecimiento que se deberá ejecutar con el acompañamiento de nuestro equipo. Podrás tener claridad en accionables, recursos, herramientas, tiempos y resultados esperados.



Mediciones para mejorar: Tablero de seguimiento a KPIs.

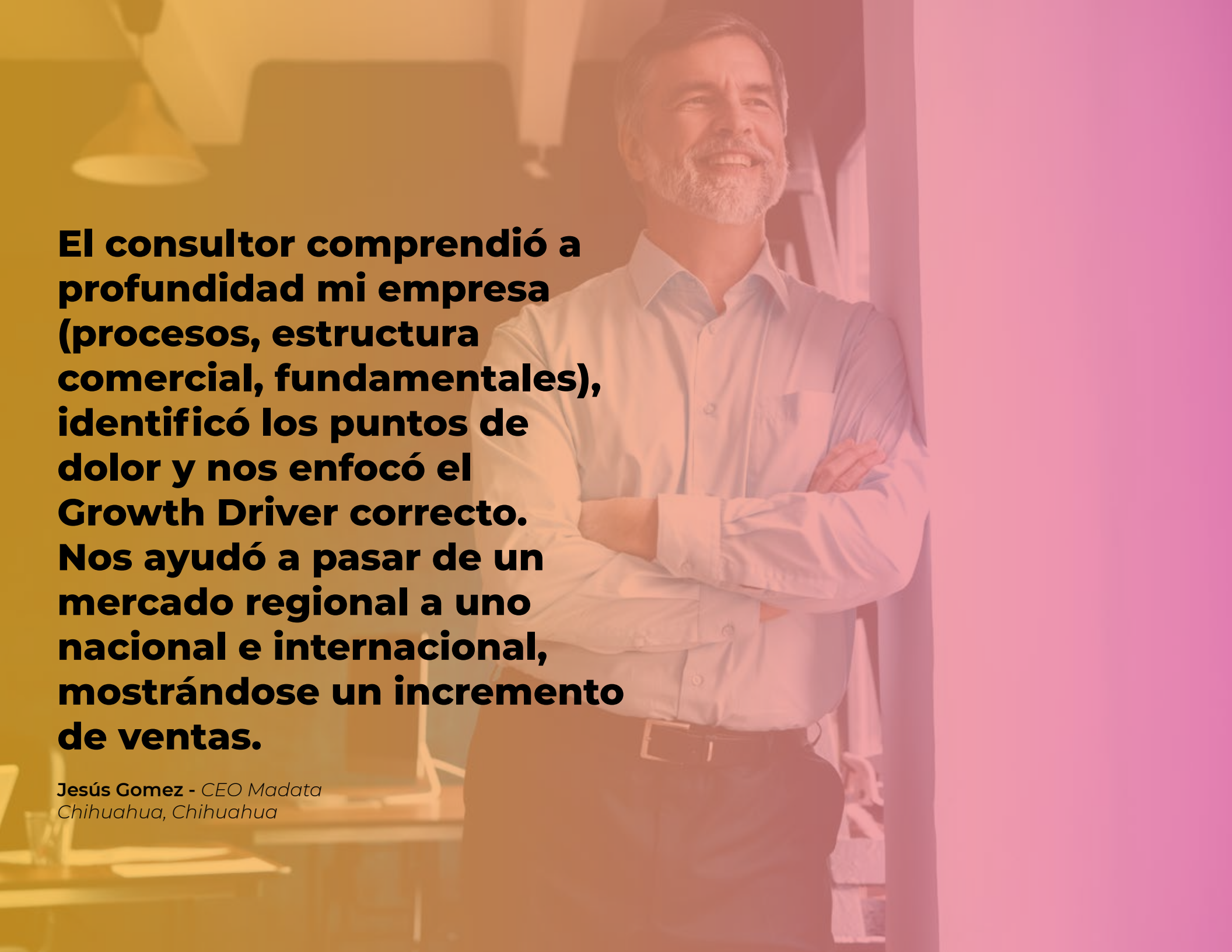
Preparamos y actualizamos un tablero de seguimiento digital en donde podremos seguir el progreso del proyecto de crecimiento de tu empresa, y podrás comparar tus resultados con la evolución de otras empresas.



Herramientas para tu equipo: Solution Kits para el crecimiento.

Empaquetamos el conocimiento para el crecimiento, incluyendo evaluación de madurez, capacitación, ejercicios prácticos y recursos adicionales para tu equipo.



A man with a grey beard and light blue button-down shirt stands in an office setting, smiling and looking upwards. He has his arms crossed. The background is a blurred office with desks and chairs. The image has a warm, orange-to-pink gradient overlay.

El consultor comprendió a profundidad mi empresa (procesos, estructura comercial, fundamentales), identificó los puntos de dolor y nos enfocó el Growth Driver correcto. Nos ayudó a pasar de un mercado regional a uno nacional e internacional, mostrándose un incremento de ventas.

*Jesús Gomez - CEO Madata
Chihuahua, Chihuahua*



Advantage
By Wadhvani Foundation

Integramos el equipo correcto para el crecimiento de tu empresa.



Carlos Rodríguez

*+15 años de experiencia
Planeación Estratégica.
Estrategias de Venta y Gestión.
Gestión de Procesos.*

**Manufactura, Electrónicos, BPO
Centros de Contacto.**



Marco Pérez, PhD

*+20 años de experiencia
Planeación para crecimiento en
ventas.
Gestión de Procesos.*

Manufactura, Metalmecánica.



Juan C. López, MBA

*+25 años de experiencia
Finanzas, Planeación de
Impuestos, Modelos comerciales
de negocios.*

**Banca, Servicios Educativos,
Alimentos y Bebidas.**



Carola Rivera, MBA

*+10 años de experiencia
Estrategias de Venta y Gestión.
Desarrollo de Producto.
Innovación.*

Manufactura, Textiles.



Angélica Mariscal, MBA

*+20 años de experiencia
Finanzas, Exportación de Bienes
y Servicios, Planeación para
Crecimiento en Ventas.*

Manufactura, Múltiple.



Velia Lara

*+10 años de experiencia
Mercadotecnia, Punto de venta,
Estrategias comerciales para el
crecimiento en ventas.*

Comercio, Moda.



Víctor Munguía

*+10 años de experiencia
Estrategias de venta, Gestión de
Proyectos, Gestión del Negocio y
Organización*


Construcción



Fabián Navarro, MBA

*+10 años de experiencia
Finanzas, Planeación de
impuestos, Modelos financieros
para PyMEs.*

Manufactura, Múltiple.



**En Wadhvani
Advantage nos
aseguramos
que la visión y
las estrategias
diseñadas por
las empresas en
México resulten
en un crecimiento
constante y
sostenido.**

JAVIER CAMPOS STIVALET
*Vice Presidente Ejecutivo Latin América
para Wadhvani Foundation*



Seleccionamos sólo a los mejores empresarios.

Estamos orgullosos de nuestro riguroso proceso de selección que nos permite beneficiar a los mejores empresarios y a las empresas con mayor potencial de crecimiento.

En este proceso evaluamos el hambre de crecimiento del empresario y qué tan sólidos son los fundamentos con los que cuenta hoy en día que lo preparan para crecer. Los criterios y elementos clave para la selección de nuestros beneficiarios son:

Mentalidad de Crecimiento del empresario.

Test en línea sobre la manera en que el empresario piensa.

Un cambio trascendental requiere de una estructura de liderazgo sólida que permita materializar los planes de crecimiento, empoderando a su equipo a gestionar este proceso de expansión.

Madurez de la empresa para el crecimiento.

Test en línea sobre cuatro dimensiones fundamentales para el crecimiento de las empresas.

Queremos entender con qué bases tu empresa ha crecido hasta ahora y cuál sería el punto de partida para el crecimiento exponencial que podría tener con nuestra metodología.

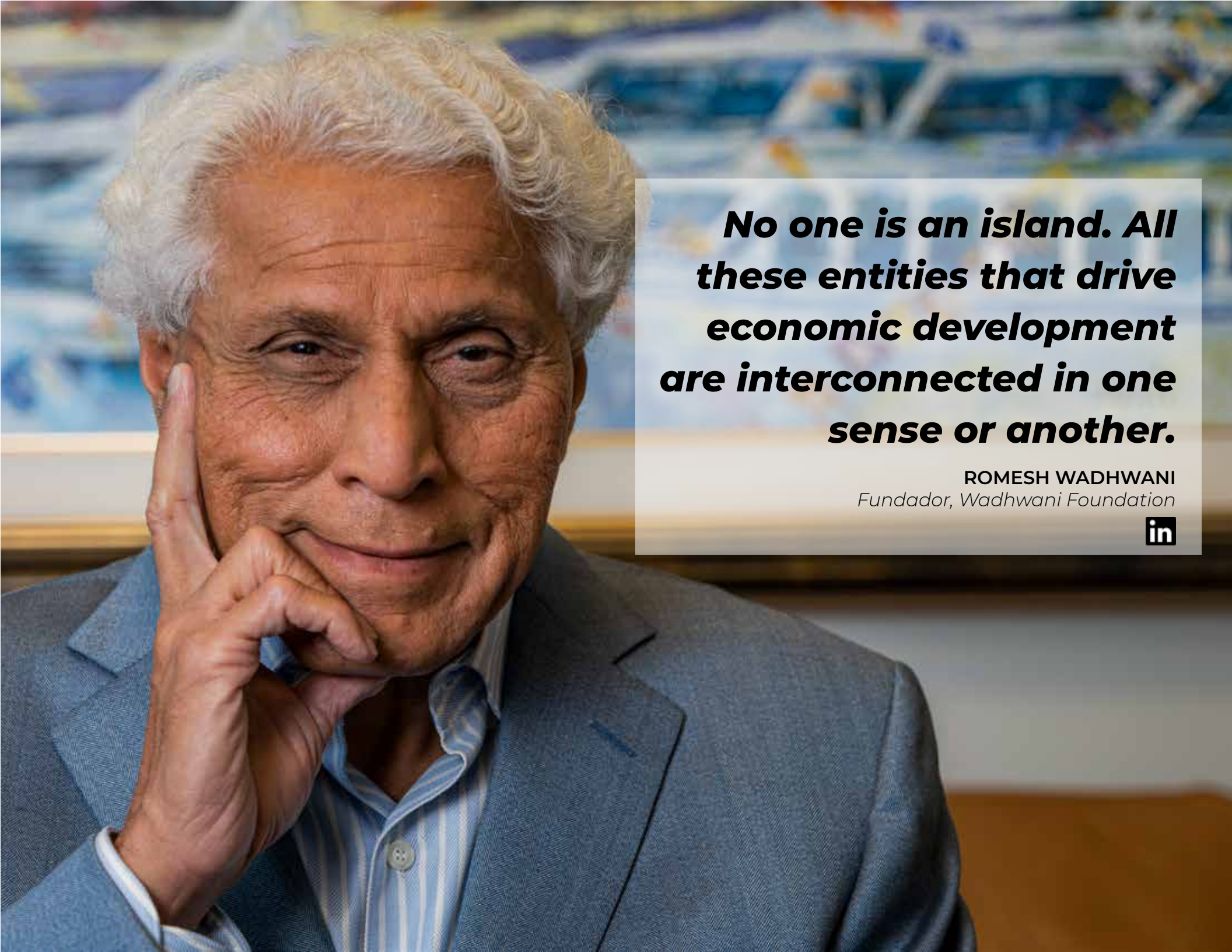
Panel de Selección.

Entrevista presencial con el CEO, frente a un panel de expertos.

Conocemos presencialmente al líder de la organización que llevará a su empresa al siguiente nivel de crecimiento y le pedimos que profundice en la información necesaria para entender completamente los objetivos de crecimiento.

¿A quiénes buscamos para nuestro programa hoy?

- › Empresas mexicanas
- › Ventas anuales superiores a \$200 millones MXN.
- › Plantilla laboral de +250 empleados.
- › CEO con amplia visión sobre su sector y disposición al crecimiento
- › Sector en crecimiento (idealmente)
- › Departamentos de ventas y marketing establecidos

A portrait of Romesh Wadhvani, an elderly man with white hair, wearing a blue suit jacket and a light blue striped shirt. He is resting his chin on his hand, looking thoughtfully at the camera. The background is a blurred image of a large stadium or arena with many seats.

No one is an island. All these entities that drive economic development are interconnected in one sense or another.

ROMESH WADHWANI
Fundador, Wadhvani Foundation



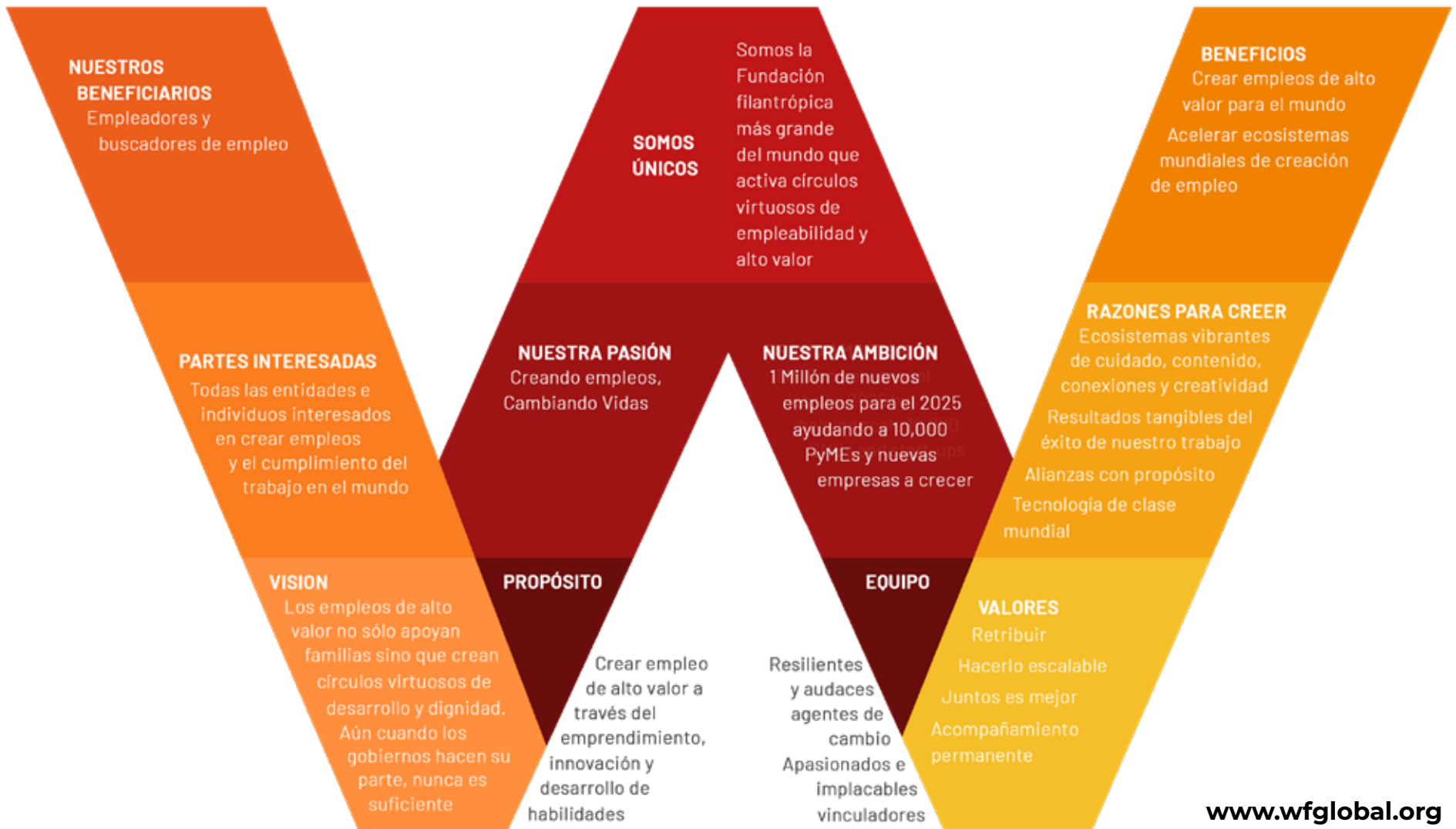


Advantage

By Wadhvani Foundation

Wadhvani Foundation

Conoce quiénes somos y en qué creemos



www.wfglobal.org

¿Estás listo para tomar la ventaja?

Escanea y regístrate:



¡Contáctanos!

Jorge Silva, Selection Manager

jorge.silva@wfglobal.org

+52 55 9197 7879



Fundación Wadhvani es una organización internacional sin fines de lucro establecida bajo la sección 5160 del código de corporaciones de California, EEUU. No tenemos intereses políticos, financieros, económicos y nuestro único objetivo es el logro de nuestra misión:

**Acelerar el desarrollo económico mediante
la creación de empleos a gran escala**

www.wfglobal.org

www.wfmexico.org