TUSCALA

CONTENIDOS

03 Origen y resultados metodología Tuscala

05 Estructura y explicación metodología Tuscala

12 Historias de éxito

15 Cómo contactarnos

Tuscala

METODOLOGÍA TUSCALA

ORIGEN

Tuscala se fundó después de que nuestro fundador emprendió en México y EUA, donde conoció de primera mano las metodologías usadas por las empresas en Sillicon Valley.

A partir de esto, se dio a la tarea de identificar las características que hacen que las empresas exponenciales (Uber, Google, Facebook etc.) hayan tenido éxitos descomunales, y así, plasmarlas en una metodología.

Hemos dedicado miles de horas a estudiar cientos de casos y analizar decenas de empresas y estrategias. Para que nuestra metodología Tuscala llevé a tu empresa a alcanzar su máximo potencial.

A continuación queremos compartirte nuestra metodología para que la uses como una guía en el crecimiento de tu empresa; y si necesitas ayuda, sólo llámanos.

Agenda una consulta gratuita

METODOLOGÍA TUSCALA

RESULTADOS

Estrategia marketing digital para redes sociales y Google (SEO): **Mayor alcance de mercado.**

Cultura, OKRs y sistemas de gestión de venta (CRMs): **Mayor compromiso y cumplimiento de objetivos.**

Cultura, procesos y sistemas operativos: **Eficiencia y reducción de costos y desperdicios.**

Sistemas y control de proyectos: **Reducción de errores y reprocesos.**

Modelo de negocio y estrategia marketing digital: **Lanzamiento producto y campañas digitales.**

Estrategia de ventas y sistemas: **Alcance de mercado y aumento de eficiencia.**

Estrategia de producto y mercado: **Nicho de mercado, más rentabilidad y eficiencia.**

Digitalización, producto y mercado: **Más ventas, rentabilidad, y eficiencia.**

Modelo de negocio y estrategia comercial: **Estrategía de adquisición de clientes y desarrollo de producto.**

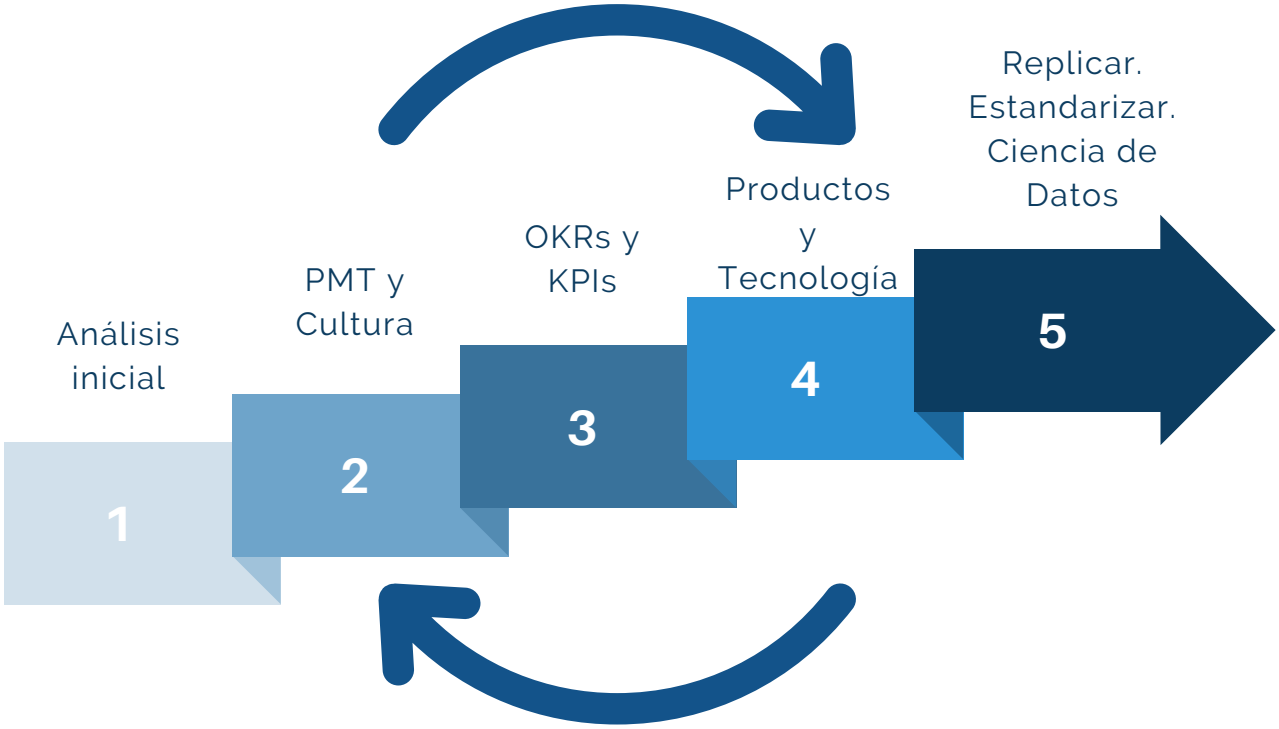
Administración de tiempo y organización: **Más eficiencia y coordinación.**

Metodología Tuscala

METODOLOGÍA TUSCALA

ESTRUCTURA

La metodología esta dividida en 5 grandes fases cronológicas, sin embargo es posible adaptarlas de acuerdo a tus necesidades.



ANÁLISIS INICIAL

Un proyecto de transformación puede ser enorme, antes que todo debes hacer un análisis inicial para determinar las necesidades importantes y urgentes.

Ejemplo: Tus clientes aman tus productos, sin embargo identificas que tu compañía no tiene tantas ganancias como quisieras. Por ello deberás comenzar a trabajar con: márgenes de ganancias, procesos y forma de adquisición de nuevos clientes.

METODOLOGÍA TUSCALA

PROPÓSITO MASIVO TRANSFORMADOR Y CULTURA

¿Cuál es el secreto de las empresas verdaderamente exitosas? ¿Qué los diferencia?

La cultura en conjunto con una misión con propósito, son incluso más importantes que la estrategia de negocios, defínelos correctamente y llevarás a tus empleados a tener un desempeño extraordinario.

Ejemplo: En la compañía Zappos su cultura de servicio al cliente es tan extraordinaria, que la gente de servicio al cliente es capaz de ordenar productos de la competencia para poder cumplir con sus clientes.

METODOLOGÍA TUSCALA

OKRS Y KPIS

¿Cómo vas a mejorar lo que no has medido?
¿Cómo vas a llegar si no tienes un rumbo trazado?

OKRs es una metodología que te ayudará a establecer claramente tus objetivos y sobre todo darles seguimiento, estos en conjunto con los KPIs, te brindarán retroalimentación del desempeño y podrás ajustar tus esfuerzos con base en las necesidades. Los OKRs son una de las razones por las que Google es lo que es hoy.

Ejemplo: El objetivo (O) es: Aumentar mis ventas respecto al año pasado. El resultado clave (kr) que te llevará a lograrlo: Contactar a 10 prospectos mensuales cualificados por los siguientes tres meses.

Horacio Manning
CEO Grupo PMS

Tuscala nos ha ayudado a aterrizar, estructurar y sobre todo ejecutar nuestros objetivos. Implementamos OKRs y KPIs que nos han permitido medir honestamente nuestros resultados y ajustar el rumbo cuando ha sido necesario.

METODOLOGÍA TUSCALA

PRODUCTOS Y TECNOLOGÍA

¿Lo que vendes realmente es lo que quieren tus clientes?
¿Utilizas la tecnología para potenciar tus ventas?

No importa lo que vendas, productos o servicios tienes que asegurarte que tu producto sea el que realmente quiere el mercado y sobretodo que le estas vendiendo al mercado (nicho) adecuado.

Utiliza las tecnología para avanzar mejor y más rápido, por ejemplo CRMs para darle seguimiento a tus ventas y clientes, ERPs, para controlar tu producción y marketing digital (Google y Facebook por ejemplo) para llegar a más personas y aumentar tus ventas.

Ejemplo: En México, Dominos Pizza notó que sus clientes concebían sus restaurantes no como comida rápida sino como restaurantes en forma, por ello a partir de 2016 renovaron la decoración de las tiendas, mejoraron sus recetas y con ello aumentaron sus ventas.

Paula Bermudez C.
Directora Comercio Digital BICM

Tuscala nos ayudó a desarrollar el modelo de negocio de la tienda en línea de BICM, identificando márgenes y productos clave. También nos capacitaron en estrategias de marketing digital en Google y Facebook para impulsar el lanzamiento de la tienda.

METODOLOGÍA TUSCALA

REPLICAR/ESTANDARIZAR Y CIENCIA DE DATOS

¿Por qué hay empresas que tienen ventas constantes pero no pueden crecer? ¿Qué diferencia hay entre tomar decisiones basadas en datos y sólo intuición?

Imagina poder clonarte a ti mismo, esto es imposible pero lo que sí es posible es asegurarte que tu gente realice sus actividades de tal modo que aseguren un resultado, esto es estandarizar y se logra con procesos, pasos del "1 al 10".

Ahora imagina que pudieras ser 10años más joven, pero con toda la experiencia que tienes ahora, esto también es imposible, pero lo que si es posible es utilizar la ciencia de datos para tomar decisiones como si tuvieras 30 años o más de experiencia. Por algo las empresas que utilizan la ciencia de datos son en promedio 19 veces más rentables.

Andrea Manzano
Directora Marketing Jamaica

Buscábamos optimizar el Marketing digital, Tuscala nos ayudó con configuraciones técnicas y estrategías que permitieron rastrear a nuestro público y optimizar el desempeño de nuestra página web en las búsquedas de Google.

METODOLOGÍA TUSCALA

REPLICAR/ESTANDARIZAR Y CIENCIA DE DATOS

Ejemplo: Amazon es el rey respecto a procesos y datos. Uno alimenta a otro. Sus procesos le permiten entregar de manera eficiente a sus clientes. Los datos de consumo le permiten predecir sus inventarios y sugerir productos individualmente, esto le permite super a su competencia de una manera sin precedentes.

Yolanda Contreras
Fundadora CV Builders

Tuscala nos ayudó a segmentar nuestro mercado y a estructurar correctamente nuestros productos. Gracias a ello aumentó nuestra eficiencia y sobre todo nuestra rentabilidad.

Historias de éxito

HISTORIAS DE ÉXITO

GRUPO CTO

Grupo CTO

Grupo CTO es una trasnacional española que se dedica a preparar a los médicos en su examen de admisión para convertirse en especialistas. Si bien es una empresa con más de 30 años en el mercado, carecía de estrategia digital, de crecimiento ni de control interno.

Fases aplicadas, metodología Tuscala:
Análisis inicial, Cultura, OKRs y KPIs, Productos y Tecnología, Replicar y Estandarizar.

Tenían un interés especial que la sede en México se fortaleciera. Los costos de operación de la empresa eran altos y sus márgenes se veían reducidos al tener como principal canal de venta a distribuidores, por lo que decidimos crear canales digitales de venta directa junto con sistemas que ayudaran a ser más eficiente la operación. Al final del proyecto (2 años), México se convirtió en su oficina más rentable y con mayores ventas.

RESULTADOS:
VENTAS ↑237%
TIEMPO DE RESPUESTA ↓322%
INGRESOS CANAL DIGITAL DEL 13% AL 76%
POSICIÓN 2 EN BÚSQUEDAS ORGÁNICAS.

Laura Gómez
Directora Comercial en CTO

En el momento que conocimos a Luis Iván, CTO se estaba posicionamiento en el mercado, y el potencial de crecimiento aún era grande. Luis Iván nos ayudó con la digitalización de la compañía, enfocándose en los canales de venta y operaciones, aumentando las ventas digitales considerablemente y reduciendo los tiempos de operación.

HISTORIAS DE ÉXITO

ROBOLAB

RoboLab

Robolab es una escuela de Robótica que busca impulsar la ciencia en nuestro país. Se acercó con nosotros buscando crecer. Si bien ya era una empresa exitosa y muy querida por sus clientes, no tenían un plan de crecimiento, no sabían que acciones eran requeridas para expandirse.

Fases aplicadas, metodología Tuscala:
Análisis inicial, Cultura, OKRs y KPIs, Productos y Tecnología.

Nos enfocamos inicialmente en las áreas de influencia de la empresa: gestión interna, procesos y mejoras del producto. Posteriormente trabajamos con la experiencia del cliente junto con una estrategia digital (marketing) para aumentar su alcance en el mercado. Analizamos a sus clientes y logramos identificar una correlación en su patrón de consumo (clientes que compraban en X compraban en Robolab), lo que nos permitió robustecer la estrategia de crecimiento.

La llegada del **COVID-19** nos obligó a adelantar 5 meses el lanzamiento de la versión digital del producto. Si bien el reto fue mayúsculo, nos permitió convertir el reto en una oportunidad, permitiendo a la compañía aumentar su alcance a todo el país, generando una oportunidad de mercado 10 veces mayor.

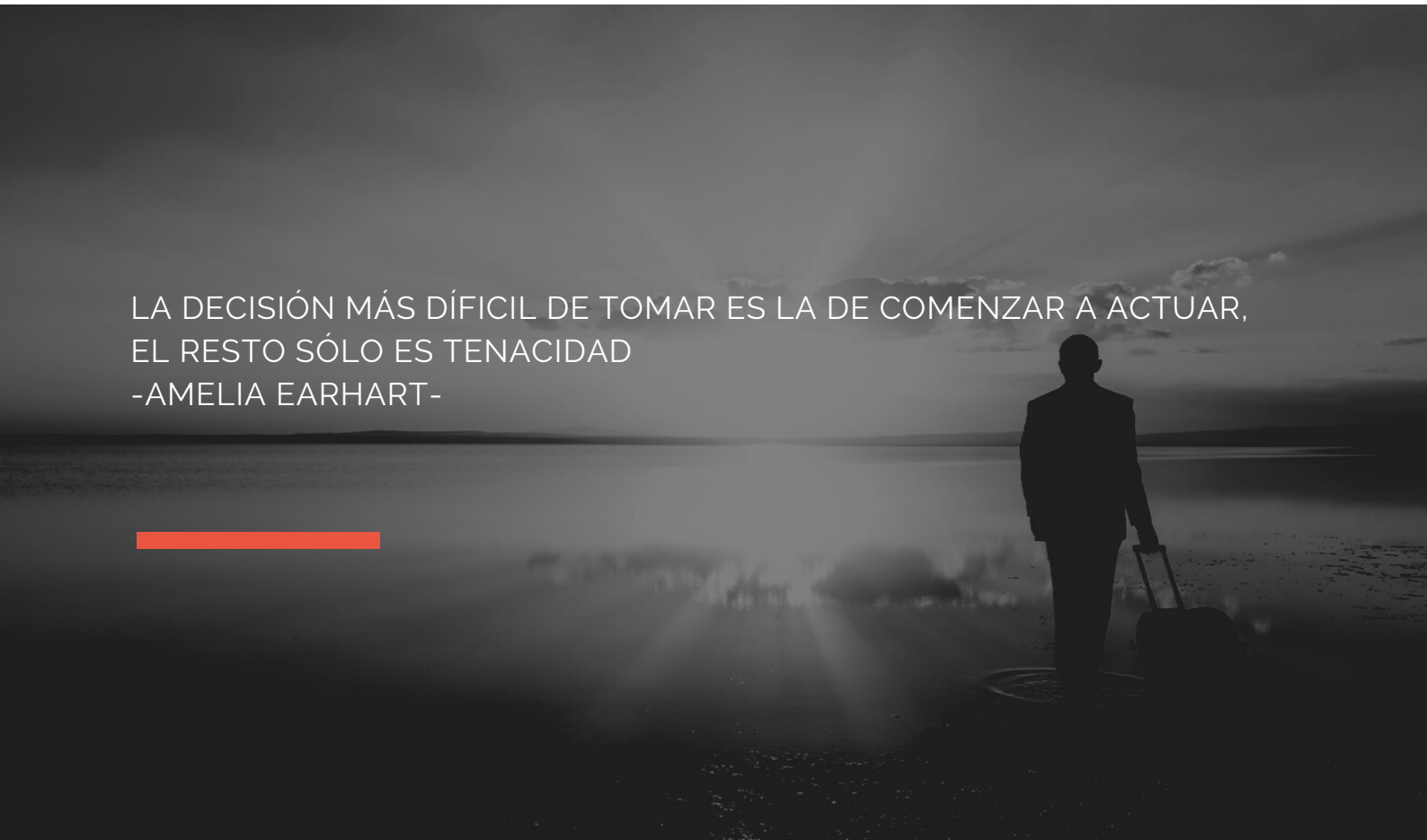
RESULTADOS:
VENTAS ↑ 27%
REESTRUCTURA DE PRODUCTO
SATISFACCIÓN DE CLIENTE ↑ 38%
DIGITALIZACIÓN DE PRODUCTO

Tuscala

CONTÁCTANOS

No esperes más y déjanos ayudarte a que tu empresa sea otro caso de éxito.

Agenda una videollamada gratuita y platiquemos sobre cómo podemos ayudar a crecer tu negocio.

Agenda una consulta gratuita

Síguenos en redes sociales para consejos para crecer tu empresa.