

**INFLUENTIAL!**  
COMPANY GROUP®



**MANUAL PRÁCTICO  
PARA OPTIMIZAR TU  
MARCA O EMPRESA  
EN 15 SENCILLOS PASOS**



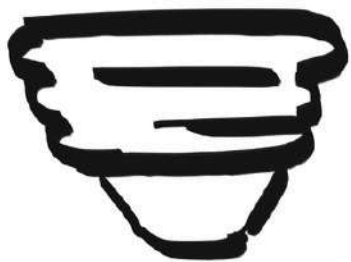
 **INC!**  
**GROUP**

[www.influentialcompany.com](http://www.influentialcompany.com)

# #1

DECIDIR LO QUE NO HAY QUE HACER ES TAN IMPORTANTE COMO DECIDIR LO QUE HAY QUE HACER

ELIGE CUALES SON LOS CINCO PRODUCTOS O SERVICIOS EN LOS QUE QUIERES CENTRARTE



DESHAZTE DEL RESTO

# #2

## LA SENCILLEZ ES LA MÁXIMA SOFISTICACIÓN

ESFUÉRZATE POR LOGRAR QUE TU IMÁGEN,  
PRODUCTOS, SERVICIOS Y TUS PROCESOS  
SEAN DEMASIADO FÁCILES DE ENTENDER,  
UTILIZAR Y HASTA DE VER PARA EL CEREBRO

AUTOMATIZA LO QUE PUEDES AUTOMATIZAR Y REDUCE EL  
CAMINO DE LOS USUARIOS EN PASOS MUY SENCILLOS DESDE  
EL PRIMER CONTACTO HASTA EL RESULTADO FINAL

# #3 RESPONSABILÍZATE DE TODO EL PROCESO

ASUME LA RESPONSABILIDAD COMPLETA DE LA EXPERIENCIA DEL USUARIO, TODOS LOS ASPECTOS RELACIONADOS... DESDE LA CALIDAD DE CADA PRODUCTO Y SERVICIO QUE OFREZCAS, EL PRIMER CONTACTO CON EL CLIENTE Y LA EXPERIENCIA POST VENTA. TODOS LOS ASPECTOS DEPENDEN DE TI, "PERFECCIÓN TOTAL".



# #4

## SI TE QUEDAS ATRAS, DA UN SALTO ADELANTE

EL DISTINTIVO ENTRE UNA ORGANIZACIÓN INNOVADORA Y UNA QUE NO LO ES, SIMPLEMENTE SE ENCUENTRA EN GENERAR NUEVAS IDEAS Y PONERLAS A PRUEBA A TIEMPO ANTES DE QUE ALGUIEN MÁS LO HAGA.

A VECES SERÁ NECESARIO CANIBALIZARSE A SI MISMOS Y DEJAR MORIR ALGÚN PRODUCTO, SERVICIO O PROYECTO PARA SACAR ALGO MÁS NUEVO ANTES DE QUE ALGUIEN MÁS TE GANE EL MERCADO.

# #5

PIENSA EN LOS PRODUCTOS, SERVICIOS O EN EL PROPÓSITO QUE OFRECES, ANTES QUE EN EL BENEFICIO QUE ESTOS TE VAYAN A DEJAR.

“NO TE CONFORMES”, CÉNTRATE EN CONSTRUIR U OFRECER UN GRAN PRODUCTO, SERVICIO O UN PROPÓSITO SUPER INCREÍBLE Y LOS BENEFICIOS LLEGARÁN.

NO PERMITAS NUNCA QUE EL ÁREA O LA DIRECCIÓN COMERCIAL, DE VENTAS O LA DE PUBLICIDAD SE ADUEÑEN DE LA EMPRESA, CUANDO EL ÁREA OPERATIVA Y/O EL DEPARTAMENTO DE INNOVACIÓN PIERDE LA MAGIA, LA EMPRESA MUERE.

# #6

NO PERMITAS QUE LA OPINIÓN DE  
LOS CONSUMIDORES TE ESCLAVICE

LA MAYORÍA DE LA GENTE NO TIENE NI IDEA DE LO QUE QUIERE EN LA VIDA, HASTA QUE ALGUIEN SE LO ENSEÑA. PREOCUPARSE POR LO QUE LOS CLIENTES ESPERAN DE TU PRODUCTO O SERVICIO ES MUY DIFERENTE QUE ESTARLES PREGUNTANDO QUE ES LO QUE DESEAN.

ES MUY IMPORTANTE QUE APRENDAS A UTILIZAR LA INTUICIÓN DENTRO DE TU EMPRESA O NEGOCIO, LA INTUICIÓN ES MUCHO MÁS PODEROSA QUE EL INTELLECTO. CREA PRODUCTOS Y OFRECE SERVICIOS PENSANDO EN QUE SON PARA TI O QUE TU LOS VAS A UTILIZAR Y PIENSA SI REALMENTE LOS COMPRARÍAS.

# #7 ATRÉVETE A DISTORCIONAR LA REALIDAD

ES IMPORTANTE QUE TE ATREVAS A ROMPER CON LAS  
REGLAS HABITUALES Y ESTABLECIDAS POR LOS MERCADOS  
CONVENCIONALES Y LA SOCIEDAD EN GENERAL.


SI PUEDES HACER QUE TUS PROCESOS, TU PRODUCTO O SERVICIO SEA  
TAN ÓPTIMO, RÁPIDO Y EFICIENTE QUE AYUDE A QUE TUS CLIENTES  
PUEDAN PASAR MÁS TIEMPO CON SUS SERES AMADOS Y DISFRUTANDO  
DE UNA MEJOR CALIDAD DE VIDA, HAZLO.



# #8 TRANSMITE




SABÍAS QUE LA GENTE SE FORMA UNA OPINIÓN SOBRE LA CALIDAD DE UNA EMPRESA, UN PRODUCTO O SERVICIO EN LOS PRIMEROS 10 SEGUNDOS BASÁNDOSE EN LA EXPERIENCIA Y/O EL COMO ESTA PRESENTADO Y/O EMPAQUETADO.





LA EXPERIENCIA DE USO, APERTURA DE UN PRODUCTO O LA ENTREGA DE UN SERVICIO DEBE SER UN RITUAL TOTALMENTE, DEBES DE HACER SENTIR EMOCIONES Y EXPERIENCIAS QUE HAGAN QUE TU CLIENTE SE FIDELICE A TI.

# #9 EXIGE LA PERFECCIÓN



NO DEBEMOS DE EXIGIRNOS MENOS QUE LA PERFECCIÓN Y MÁS SI SE TRATA DE NUESTRA MARCA, NEGOCIO O EMPRESA. ATRÉVETE A TIRAR PARA ATRÁS UN NUEVO LANZAMIENTO, PRODUCTO, SERVICIO O PROYECTO SI NO TE HACE SENTIRTE PLENAMENTE ENAMORADO(A) DE ESTE.



UN VERDADERO ARTESANO UTILIZA UNA BUENA PIEZA DE MADERA INCLUSO PARA LA PARTE POSTERIOR DE UN ARMARIO QUE VA CONTRA LA PARED Y QUE NADIE VERA. ESFUÉZDATE TANTO EN EL PERFECCIONAMIENTO DEL PRODUCTO, SERVICIO O PROYECTO QUE CUANDO LO VEAS CULMINADO TE DEN GANAS DE FIRMARLO COMO LOS GRANDES ARTISTAS.



# #10 TRABAJA CON LOS MEJORES

EVITA LA PROLIFERACIÓN DE MEDIOCRES EN TU EMPRESA, NEGOCIO O PROYECTO, TU TRABAJO NO ES CAERLE BIEN A TODOS LOS COLABORADORES(AS), ES SER SINCERO(A).

ES IMPORTANTE DARSE CUENTA QUE CUANDO CUENTAS CON GENTE MUY BUENA, NO NECESITAS ESTAR SIEMPRE ENCIMA DE ELLOS(AS), PERO SI NECESITAS DEJARLOS TRABAJAR Y DARLES BUENAS HERRAMIENTAS.



# #11

# FOMENTA EL CARA A CARA

MUCHA DE LA MAGIA DE LA INNOVACIÓN Y LAS GRANDES IDEAS SUCEDEN CUANDO FOMENTAS LOS ENCUENTROS CARA A CARA, ES IMPORTANTE PROMOVER LA COLABORACIÓN Y LA CREATIVIDAD CONJUNTA CON TODAS LAS ÁREAS DE UN ORGANIZACIÓN.

The background of the entire image is a top-down view of an artist's workspace. It features a white surface with various art supplies: a blue paint bottle with a red cap, several tubes of paint in blue, yellow, and red, and several small white containers with blue and red paint. A hand is visible at the bottom, holding a brush and applying yellow paint to a white canvas. The overall scene is artistic and creative.

# #12

## MANTÉN UNA VISIÓN GENERAL SIN OLVIDAR LOS DETALLES



UNA FRASE CELEBRE DE STEVE JOBS ERA “DIOS ESTA EN LOS DETALLES”. ES IMPORTANTE DESARROLLAR LA CAPACIDAD DE VISUALIZAR LA ESTRATEGIA GENERAL A LA MISMA VEZ QUE NOS FIJAMOS EN LOS PEQUEÑOS DETALLES DE CUALQUIER ASPECTO DE LA EMPRESA O DEL PROYECTO.

# #13

## COMBINA EL BENEFICIO DE LAS HUMANIDADES Y LAS DE LA CIENCIA


ES IMPORTANTE APRENDER A VINCULAR LA CREATIVIDAD CON LA TECNOLOGÍA, EL ARTE CON LA INGENIERÍA Y LA POESÍA CON LOS PROCESADORES.

SIEMPRE DEBEMOS ENCONTRAR LA FORMA DE EQUILIBRAR LOS ASPECTOS EMOCIONALES, SENTIMENTALES Y CREATIVOS CON LOS PRÁCTICOS, RAZONABLES Y CIENTÍFICOS.


“MEZCLAR EL ARTE CON LA CIENCIA”

# #14

## INNOVACIÓN CONSTANTE



NO DEJES DE REINVENTARTE CONSTANTEMENTE TANTO COMO PERSONA, COMO EMPRESA O PROYECTO, VIVIMOS EN UNA ERA GLOBALIZADA DONDE EL CAMBIO Y LA TRANSFORMACIÓN SE GESTIONAN 24/7 Y SI EN ALGÚN MOMENTO DEJAS DE REINVENTARTE Y EVOLUCIONAR SERÁS PRESA FÁCIL DEL MERCADO CAMBIANTE.



HOY SE CREAN MÁS EMPRESAS Y PROYECTOS QUE NUNCA EN LA HISTORIA DEL MUNDO PERO TAMBIÉN ES CIERTO QUE TODOS LOS DÍAS QUIEBRAN MILLONES DE ESTAS EN TODO EL MUNDO.



# #15

## GENERA ALIADOS & SOCIOS CLAVES QUE TE PERMITAN EXPANDIRTE

ES IMPORTANTE QUE APRENDAMOS A DELEGAR Y GENERAR LAS ALIANZAS Y SOCIEDADES ADECUADAS PARA NUESTRO CRECIMIENTO, POR UNA PARTE NOS AYUDAN A SEMBRAR CONFIANZA EN NUESTROS CONSUMIDORES, EL MERCADO GLOBAL DE HOY NOS EXIGE MANTENER UN CRECIMIENTO CONSTANTE PARA NO SER DEVORADOS POR LAS GRANDES FIRMAS.

ENCUENTRA CON QUE EMPRESAS O PROYECTOS RELACIONADOS CON TU GIRO PUEDES ESTABLECER ALIANZAS ESTRATÉGICAS QUE PUEDAN BENEFICIAR A AMBAS Y A TUS CLIENTES.





# INFLUENTIAL!

COMPANY GROUP®



TE OFRECEMOS UN BONO DE REGALO POR:

**\$3,000 MXN | \$150 USD**

PARA EL DESARROLLO DE TU PROYECTO

**+ DIAGNÓSTICO 360**

PARA DETERMINAR EN DONDE INVERTIRLOS



BONO DE REGALO  
\$3,000 MXN | \$150 USD



DIAGNÓSTICO 360  
DE CORTESÍA



OPTIMIZACIÓN DE  
TODO TU PROYECTO



QUIERO COBRAR EL REGALO  
(HAZ CLICK SOBRE EL CÓDIGO QR O ESCANEALO)