

---

**KEEPANDGROW**

**NUESTROS  
SERVICIOS**

---



## CONSULTORÍA ESTRATÉGICA + IMPLEMENTACIÓN

- Definición de las necesidades de la empresa.
- Análisis de la situación actual.
- Formulación de objetivos y compromisos.
- Definición o redefinición de la misión y visión de la empresa.
- Innovación y transformación - Cambios en el modelo de negocio.
- Formulación y planificación estratégica corporativa, de negocio o divisional.
  - Diseño de estrategias competitivas y de crecimiento.
  - Conceptualización de nuevos productos o servicios.
  - Estrategias de diversificación de productos (oferta), nuevos mercados - canales.
  - Estrategia operativa (producción, qué, dónde, compras, subcontratación).
  - Estrategias funcionales (estructura de costes, modelo de ingresos, etc).
- Viabilidad empresarial – Plan de negocio.
- Planes de viabilidad Económico-Financiera.
- Desarrollo de nuevo negocio o mercado.
- Reestructuración de negocio.
- Máster Plan del proyecto. Implantación y materialización de los objetivos planteados.
  - Diseño, implantación y gestión del cuadros de mando integral.
  - Sistemas de coordinación y comunicación interna.
  - Sistematización del proceso de captación de datos del mercado.
- Asesoramiento en compraventa de empresas o negocios como estrategia de crecimiento.



## INTERIM MANAGEMENT

### CONSECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA

Liderazgo en la implementación del Máster Plan



Gestión del cambio

#### OPERACIONES – EFICIENCIA ORGANIZATIVA

- Optimización de procesos. Definición y documentación. Eficiencia.
- Reorganización interna.
- Creación de sistemas de información para la toma de decisiones. Inteligencia de negocio.
- Procesos de ideación.
- Definición de los indicadores de gestión que ayuden de manera sostenida la toma de decisiones.
- Desarrollo e implementación del Cuadro de Mando y sistema de Reporting.
- Redefinición de responsabilidades, funciones y tareas.
- Desmotivación en las personas.
- Medición sistemática – retroalimentación del nivel de satisfacción de los clientes.
- Monitorización del entorno (cliente / Proveedor / competencia).
- Sistema de comunicación interdepartamental e interpersonal.

#### ROLES

- Participación en consejos de administración.
- Participación en comités de dirección.
- Dirección de equipos.
- Liderazgo de proyectos.



# INTERNACIONALIZACIÓN

- 1** **Análisis interno previo a la internacionalización**  
(organización, objetivos, económico – financiero)
- 2** **Análisis de los mercados target.**  
Búsqueda y evaluación de agentes, distribuidores, posibles partners, etc.
- 3** **Búsqueda de recursos financieros a la internacionalización.**
- 4** **Plan estratégico y operativo para la internacionalización.**
- 5** **Acompañamiento en la puesta en marcha, primeros viajes y negociaciones.**



# INTERNACIONALIZACIÓN

## Fase 1 - Análisis

- **Interno:** Evaluación de objetivos, capacidades y competencias.
  - ✓ Misión/visión.
  - ✓ Organización.
  - ✓ RRHH y cultura empresarial.
  - ✓ Estructura económico – financiera: crédito documentario. Seguros de Cambio. Avaluos.
- **Externo:** Información de mercado
  - ✓ Tiempos y costes logísticos (Transporte / Aduanas).
  - ✓ Constitución de sociedades. Fiscalidad. Laboral.
  - ✓ Mercado y evolución. Competidores. Posicionamiento. Oferta. Distribución.
  - ✓ Análisis demanda. Hábitos de consumo. Proceso de compra.

## Fase 2 – Validación

- **Contacto potencial:**
  - ✓ Distribuidores.
  - ✓ Clientes.
  - ✓ Posibles partners.
- **Asistencia a ferias**

## Fase 4 - Introducción

- **Puesta en marcha**
  - ✓ Formación y reclutamiento RRHH.
  - ✓ Operaciones – Producción.
  - ✓ Sistema monitorización.
  - ✓ Representación internacional.
  - ✓ Asistencia a ferias.
  - ✓ Acción comercial.
  - ✓ Acompañamiento.
  - ✓ Gestión de pedidos.
  - ✓ Logística – servicio.
  - ✓ Dirección exportación externalizada

## Fase 3 - Estrategia

- **Planificación del negocio:**
  - ✓ Estrategia.
  - ✓ MIX.
  - ✓ Comunicación.
  - ✓ RRHH.
  - ✓ Viabilidad económica.
- **Financiación.**



## MENTORÍA STARTUP 360

**Transición de la idea de negocio  
a la creación de una empresa organizada y consolidada**



Análisis de las necesidades reales  
del mercado vs la idea.



Customer  
development.



Asesoramiento en la  
confección del MVP.



Confección del plan  
estratégico y operativo.



Procesos de validación de la  
aportación de valor.



Diseño la estructura organizativa necesaria.  
Regulación de las relaciones internas.



Desarrollo y validación  
del modelo de negocio.



Profesionalización  
de la empresa.



# CONSULTORÍA FINANCIERA

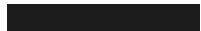
- 1** Definir objetivos corporativos a medio y largo plazo.
- 2** Evaluación del estado financiero actual. Análisis del aplacamiento.
- 3** Adecuación y elaboración del plan financiero alineado con la estrategia corporativa.
- 4** Ejecutar las acciones de los planes financieros. Operaciones relacionadas, cuadro de mando, relación y acuerdos con entidades financieras, rondas de financiación, captación de recursos.
- 5** Análisis y viabilidad de inversiones. Optimización.

***Previo desarrollo de la planificación financiera corporativa, proporcionamos el acceso a la financiación para:***

- Nuevos proyectos en empresas en curso.
- Gestión de ayudas para el crecimiento y la Internacionalización.
- Startup después de la consecución de MVP y métricas.



# KEEPANDGROW



WWW.KEEPANDGROW.COM



INFO@KEEPANDGROW.COM