

# Mujeres BAC

---

**Estrategia escalabilidad y  
crecimiento exponencial**





# MENTALIDAD PARA CRECER



## **Crecimiento con intención**

Crecer con pocos recursos no es ir más lento: es decidir mejor en qué invertir tiempo, enfoque y prioridades.



## **Estrategia > presupuesto**

El motor es entender qué hace valioso al negocio y concentrar energía en potenciarlo (canales digitales, especialización, modelo de atención).



## **Prueba, mide, escala**

Experimentar en pequeño y aprender rápido reduce riesgos y evita desgaste financiero: se escala solo lo que demuestra funcionar.



## **Sistemas, no sacrificio**

Escalar implica diseñar procesos que operen sin presencia constante, aprovechando un mercado que valora autenticidad, rapidez y soluciones concretas.



# Negocios escalables

Aumenta ingresos sin que los costos crezcan al mismo ritmo: más clientes, unidades o mercados con la misma base operativa.

## ¿Por qué es clave?

Permite crecer de forma sostenible cuando el capital, el tiempo o el equipo son limitados y reduce el riesgo de agotamiento.

## Modelos típicos

Cursos, membresías, suscripciones, licencias, franquicias y metodologías replicables apoyadas en procesos y tecnología.

## Criterio diario

Guía decisiones de producto, atención y precio; además, mejora adaptación al mercado y atractivo para alianzas e inversión.



## Estandarización para crecer

Definir, documentar y repetir de forma consistente cómo se hacen las actividades clave del negocio.

### ¿Por qué importa?

Reduce decisiones repetitivas, minimiza errores y facilita delegar o automatizar sin depender de la emprendedora.

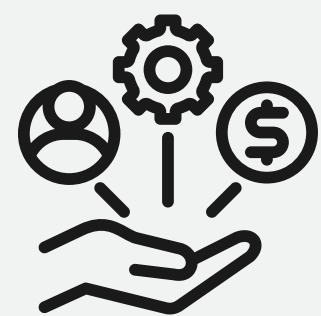


### ¿Cómo empezar?

Documenta ventas, atención al cliente, entrega y postventa con listas, guías paso a paso y plantillas reutilizables.

### Beneficios al escalar

Asegura consistencia y calidad, revela cuellos de botella, mejora costos y hace el negocio más escalable y transferible.



## Tecnología para escalar



### **Vende sin fronteras**

Expande a mercados regionales, nacionales o internacionales sin grandes inversiones y rompe límites geográficos.



### **Decide con datos**

Mide resultados y comportamiento del cliente; implementa pocas herramientas, de forma gradual, para maximizar impacto sin saturarte.



# Diseño escalable

Crear ofertas que se vendan muchas veces sin repetir el mismo esfuerzo en cada venta.



## **Formato replicable:**

Cursos grabados, guías, plantillas, programas grupales, membresías o suscripciones para ingresos recurrentes.



## **Estandarizar y empaquetar:**

Define un “programa base” para problemas comunes y deja lo 1:1 para casos específicos.



## **Rentabilidad y foco cliente**

Alta inversión inicial, costo marginal bajo; debe resolver un problema concreto y ser puerta de entrada al negocio.





# Optimizar propuesta de valor

## Relevancia sin más inversión

Ajusta lo que ya ofreces para que sea claro y atractivo para el cliente actual, especialmente en contextos de pocos recursos.

## Enfocar y simplificar

Reduce opciones confusas, especialízate en un nicho y destaca un beneficio clave para subir conversiones sin aumentar costos.

## Enfocar y simplificar

Reduce opciones confusas, especialízate en un nicho y destaca un beneficio clave para subir conversiones sin aumentar costos.



# Relación con clientes



## Cercanía que fideliza

Empatía, escucha y acompañamiento convierten la atención en una ventaja competitiva.



## Comunicación accesible

Mensajes claros y humanos por WhatsApp, redes o correo construyen confianza y cercanía.



## Más recompras, menos publicidad

Un cliente escuchado regresa y recomienda, reduciendo el gasto en adquisición.



## Postventa que mejora el negocio

Seguimiento, beneficios y ajustes personalizados elevan el valor de vida y aportan feedback útil.





# Alianzas para crecer



## Crece sin más inversión

Amplía tu alcance compartiendo recursos y audiencias con negocios complementarios.



## Claves para que funcione

Beneficio mutuo, valores compartidos y acuerdos claros de objetivos, roles y expectativas.



## Formas de colaborar

Promoción cruzada, intercambio de servicios, co-creación de productos y paquetes conjuntos.



## Redes de emprendedoras

Facilitan oportunidades, aprendizaje colectivo y apoyo emocional para crecer acompañadas.

# Crecer a largo plazo



## **Estrategia con pocos recursos :**

Lo limitado impulsa foco: estandariza, usa tecnología y prioriza decisiones diarias de alto impacto.



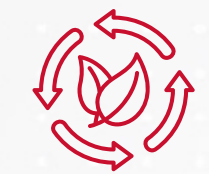
## **Escalar sin desgastarte:**

Escalar no es trabajar más horas: es diseñar procesos, productos y rutinas que funcionen mejor.



## **Clientes y colaboración:**

Cuida la relación con tus clientes y crea alianzas con otras emprendedoras para crecer acompañada.



## **Progreso sostenible:**

Pasos pequeños y consistentes generan avances reales; el crecimiento estratégico es un proceso continuo.

