



DEFINE EL
PROPÓSITO QUE
ALINEA,
DIFERENCIA Y
HACE CRECER A TU
EMPRESA

TALLER: DEL PROPÓSITO AL VALOR

Construye el Golden Circle de tu empresa

**Deja de competir únicamente por lo que
vendes.**

Descubre por qué existe tu organización,
qué la hace diferente y cómo convertir esa
esencia en una propuesta de valor clara,
relevante y poderosa.



¿TU EMPRESA TIENE UN PROPÓSITO CLARO?

Cuando una organización no tiene claridad sobre su razón de existir, cada área comunica algo diferente, las decisiones pierden dirección y los clientes no comprenden qué la hace especial.



El **Taller Golden Circle** es una experiencia estratégica y colaborativa diseñada para que líderes y equipos construyan una primera versión consensuada del Círculo Dorado de su organización:



WHY: ¿Por qué existe?



HOW: ¿Cómo genera valor?



WHAT: ¿Qué ofrece?

Basado en el modelo de **Simon Sinek** y en la metodología desarrollada por **Mercadiez** e **Innovarte**, este taller ayudará a tu equipo a conectar el propósito de la empresa con su diferenciación, su oferta y su posicionamiento.



ESTE TALLER ESTÁ DIRIGIDO A:



Líderes y directivos que necesitan alinear a su organización alrededor de una dirección común.



Equipos comerciales que buscan comunicar mejor el valor de la empresa.



Organizaciones que **venden buenos productos o servicios**, pero no logran expresar claramente por qué deberían elegirlos.



Empresas que tienen misión y visión, pero **no cuentan con un propósito auténtico y accionable**.



Equipos de marketing que necesitan construir mensajes más claros y diferenciados.



Equipos que **desean conectar su esencia organizacional** con sus clientes, colaboradores y comunidad.



¿QUÉ TE LLEVARÁS?

01.

Una primera definición del propósito de tu empresa

Construirás una declaración preliminar y consensuada sobre la razón por la que existe tu organización y el impacto que busca generar.

02.

Diferenciadores estratégicos claros

Identificarás las capacidades, principios, procesos y experiencias que hacen que tu empresa genere valor de una manera distinta.

03.

Una oferta alineada con la esencia de la organización

Evaluarás cuáles productos, servicios y soluciones están alineados con el propósito y cuáles necesitan conservarse, potenciarse, reformularse o descartarse.

04.

Una propuesta de valor más poderosa

Desarrollarás una primera hipótesis sobre el valor que reciben tus clientes, colaboradores, aliados y demás públicos prioritarios.

05.

Una primera aproximación al posicionamiento

Definirás el territorio que tu empresa desea ocupar en la mente de sus clientes y en el mercado.



Sala CEFAPSIC. C. De 9:00 am a 1:00 pm

CONTENIDO DEL TALLER

BLOQUE 1. RECONSTRUCCIÓN DE LA ESENCIA

Antes de hablar de productos, campañas o precios, exploraremos los momentos que mejor representan la esencia de la organización.

Trabajaremos sobre:

Momentos de orgullo dentro de la empresa.

Historias reales de impacto.

Problemas importantes que la organización ayuda a resolver.

Valor generado más allá de la transacción.

Capacidades presentes en los mejores resultados.

Impacto en clientes, colaboradores, aliados, comunidad e industria.

También considerar tener esta información a la mano:

Historia breve de la empresa.

Listado de productos y servicios.

Misión, visión y valores actuales.

Testimonios de clientes.

Casos de éxito.

Principales materiales comerciales.

Perfil de sus públicos prioritarios.

RESULTADO

Identificación de los patrones, valores y capacidades que representan la esencia real de la organización.



CONTENIDO DEL TALLER

BLOQUE 2. CONSTRUCCIÓN DEL WHY

Profundizaremos en la razón de existir de la empresa y en la transformación que desea provocar.

Responderemos preguntas como:



01 ¿Qué creemos que debería cambiar en nuestros clientes, industria o comunidad?



02 ¿Qué situación nos resulta inaceptable?



03 ¿Qué defendemos?



04 ¿Qué queremos hacer posible?



05 ¿Qué queremos que ocurra gracias a nuestra existencia?



06 ¿Qué perdería el mercado si desapareciéramos?



07 ¿Qué impacto deseamos dejar?



08 ¿Qué nos seguirá motivando aunque nuestros productos cambiarán?

Aplicaremos herramientas como la **técnica de los cinco porqués** para pasar de respuestas superficiales a una convicción auténtica.

RESULTADO

Primera redacción consensuada del propósito organizacional.



CONTENIDO DEL TALLER

BLOQUE 3. CONSTRUCCIÓN DEL HOW

Identificaremos cómo la organización genera valor de una manera diferente.

Analizaremos:



Cada diferenciador será evaluado considerando:

01. Su relevancia para el cliente.
02. La evidencia que permite demostrarlo.
03. Su dificultad para ser replicado.
04. Su capacidad para convertirse en una ventaja comercial.

RESULTADO

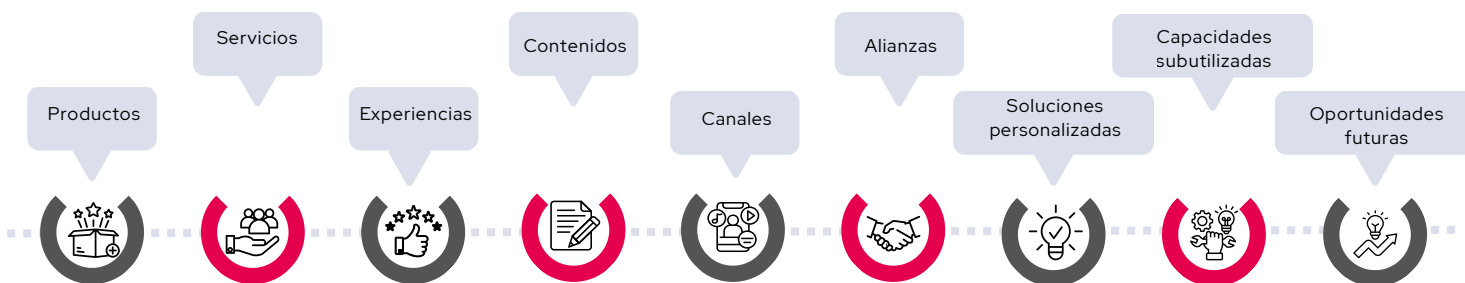
Entre tres y cinco principios o diferenciadores estratégicos.

CONTENIDO DEL TALLER

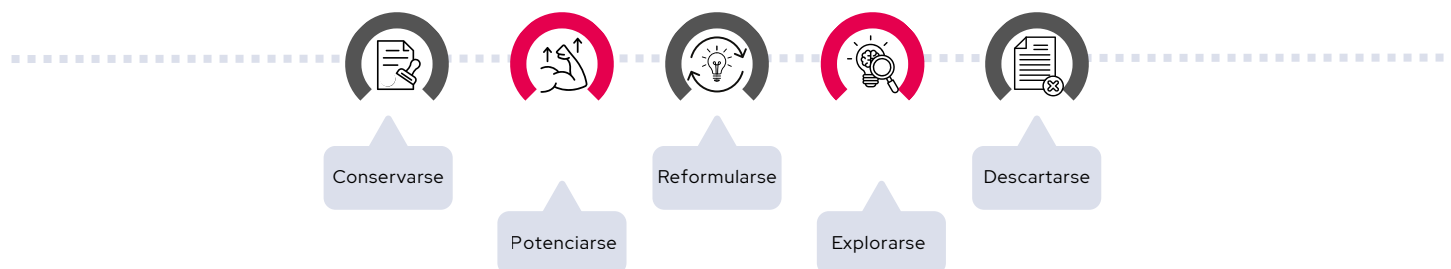
BLOQUE 4. CONSTRUCCIÓN DEL WHAT

Realizaremos un mapa estratégico de la oferta actual y futura de la organización.

Revisaremos:



Cada elemento será evaluado para determinar si debe:



RESULTADO

Primera redacción consensuada del propósito organizacional.



CONTENIDO DEL TALLER

BLOQUE 5. INTEGRACIÓN DEL CÍRCULO DORADO

Integraremos las conclusiones de los tres componentes:

Existimos para...

WHY

Ofrecemos...

WHAT

Lo hacemos mediante...

HOW

Revisaremos la coherencia entre el propósito, los diferenciadores y la oferta para responder:

- ¿Nuestros productos reflejan nuestro propósito?
- ¿Nuestros diferenciadores son visibles para el cliente?
- ¿Nuestra comunicación comienza por el propósito o únicamente por el producto?
- ¿Existen productos o acciones que contradicen nuestro WHY?
- ¿Qué decisiones deberían cambiar a partir de esta definición?

CONTENIDO DEL TALLER

BLOQUE 6. POSICIONAMIENTO Y SIGUIENTES PASOS

Traduciremos el Círculo Dorado en una primera hipótesis de posicionamiento comercial.

La organización obtendrá una síntesis preliminar de:



WHY



Principales HOW



WHAT prioritario



Propuesta de valor



Posicionamiento



Supuestos que necesitan validación



Recomendaciones y siguientes acciones

RESULTADO ESPERADO

Al finalizar las cuatro horas, tu equipo contará con una primera versión compartida de:



El propósito central de la organización.



Entre tres y cinco diferenciadores estratégicos.



El mapa de productos, servicios y soluciones.



Una hipótesis inicial de propuesta de valor.



Una primera aproximación al posicionamiento.



Los supuestos que deben investigarse o validarse.



Las siguientes acciones para implementar el Círculo Dorado.

No buscamos crear una frase bonita para colocar en la pared.

Buscamos construir una base estratégica **honesta, relevante y accionable** que ayude a orientar decisiones, alinear al equipo y comunicar con mayor claridad el valor de la organización.



FACILITADORA **ASTRID DIEZ**

Licenciada en Mercadotecnia por la
Universidad de Las Américas Puebla.

Mamá de Santino, Mikel, Florencia y Lucho y esposa de Nicolás.

Trabajó en Telefónica Chile y se desarrolló en el área de organización de equipos de venta relacional, especializada y Comunicación. Trabajó en la Secretaría de Sustentabilidad y Ordenamiento Territorial del Estado de Puebla y se unió a varias asociaciones de causas verdes y sociales.

Socia fundadora de SomosRP, Infraestructura Social y Fundación Mentor. Se ha enfocado en el liderazgo de equipos de activaciones comerciales y sociales en distintas ciudades de México y Chile, así como en la investigación de mercados.

Actualmente es directora general de Mercadiez y socia en Hamable Consultores.

MERCADIEZ

Con más de 25 años de experiencia, Mercadiez es una empresa dedicada a la obtención de información mediante estudios de mercado, y al desarrollo de estrategias de marketing.

Nos hemos posicionado como la agencia #18 a nivel nacional y la #1 en Puebla, sureste y occidente del país.

Generamos metodologías propias con fundamentos y bases teóricas de marketing, antropología, sociología, psicología y neurociencia.





DETALLES DEL TALLER



4 horas de inmersión presencial.



Participación en el taller presencial.



Herramientas y matrices para construir el Círculo Dorado.



Material de trabajo.



Ejercicios de integración y definición estratégica.



Coffee break.



27 de agosto

Sala CEFAPSIC. C.



Tepeaca 36, La Paz, 72160
Heroica Puebla de Zaragoza, Pue.



9:00 a 1:00 pm

COMUNIDAD INNOVARTE

Paquete para 2 personas

\$2,500 MXN

Impuestos incluidos

PERSONA ADICIONAL

\$700 MXN

Impuestos incluidos

PÚBLICO GENERAL

Paquete para 2 personas

\$3,000 MXN

Impuestos incluidos

PERSONA ADICIONAL

\$800 MXN

Impuestos incluidos



DALE A TU EMPRESA UNA RAZÓN MÁS PODEROSA PARA SER ELEGIDA

Tu organización puede tener grandes productos, experiencia y talento, pero si no logra expresar con claridad **por qué existe y qué la hace diferente**, seguirá compitiendo únicamente por precio, características o promesas similares a las de los demás.

El próximo **27 de agosto**, reúne a tu equipo y construyan una dirección compartida que les permita alinear decisiones, fortalecer su comunicación y conectar mejor con sus clientes.

INSCRIPCIONES AL:

221 354 9864

CUPO LIMITADO

Reserva tu participación y comienza a transformar la esencia de tu empresa en una ventaja estratégica y comercial.

CONTACTO

WWW.INNOVARTE.MX
marketing@innovarte.mx
221 354 9864



Puebla, México



Mercadiez
222-667-0053



Puebla, México



CONTACTO |

WWW.INNOVARTE.MX
marketing@innovarte.mx
221 354 9864



Puebla, México



Mercadiez
222-667-0053



Puebla, México

