

# Add+ ventures

ACELERADORA DE SUEÑOS

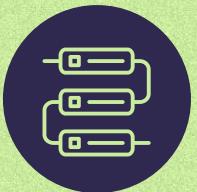
**Somos una aceleradora de sueños,**  
con pasión te ayudamos a impulsar y consolidar  
tu proyecto de vida

# ¿Qué te podemos aportar?





Estructuramos modelos de negocio en diferentes etapas.



Apoyamos el diseño y ejecución de proyectos productivos



Acompañamos a los empresarios a escalar y hacer mas productivos sus negocios con asesorías integrales que impulsan el crecimiento y la generación de valor sostenible, reflejada en indicadores de gestión.

# Consultores





# Alejandra Álvarez Peláez

Profesional en Negocios Internacionales, Biocoach y Especialista en Mercadeo con amplia experiencia liderando áreas comerciales. Especializada en coaching para crear relaciones duraderas y acompañar equipos en el descubrimiento de su mejor versión, integrando estrategia, empatía y visión a largo plazo.



## Carlos Andrés Cano Gamboa

Economista (MSc) con trayectoria en gerencia de proyectos y competitividad pública y privada. Ha ocupado cargos como Coordinador de Competitividad y Secretario de Productividad en Antioquia; es fundador y gerente de Nativos (157 sedes) y profesor de posgrado en EAFIT.



## Linda Vera

Ingeniera Industrial, especialista en Gerencia estratégica y Magister en gestión de proyectos, con +9 años de experiencia directiva en Fintech, educación, servicios y tecnología. Líder en proyectos de transformación digital, automatización con IA y optimización financiera y de procesos. Fundadora IAPPS, empresa especializada en optimizar procesos en múltiples sectores con IA.



# Jesús Eduardo Briñez

Economista con maestría y especializaciones en gerencia de proyectos y mercadeo. Consultor y docente con +10 años de experiencia en dirección estratégica y fortalecimiento empresarial, enfocado en proyectos de alto impacto que optimizan recursos y adaptan equipos al cambio.



## Alejandra Giraldo Giraldo

Administradora de Negocios (EAFIT) con más de 14 años transformando negocios desde la operación y la franquicia. Consultora certificada en productividad operacional; mentora en comunidades como Impact Hub y programas gubernamentales, centrada en optimizar procesos para aumentar facturación y rentabilidad.



# Catalina Amézquita Rendón

Comunicadora y Especialista en Gerencia de Mercadeo con 20 años de experiencia y 10 liderando equipos comerciales. Experta en estrategia comercial, gestión de cuentas clave y alineación de mercadeo con resultados medibles para mejorar cobertura, productividad y fidelización.

**La estrategia es  
tan buena como tu  
capacidad para  
ejecutarla...**



# Por qué es importante una aceleradora

1

**La Ejecución es Clave:** Un negocio exitoso se construye sobre la ejecución impecable, no solo sobre la idea.

2

**Enfoque en el Valor:** La idea debe resolver un problema real y **generar valor** para el cliente.

3

**Validación Rigurosa:** Deje atrás las suposiciones. Analice, mida y testee rigurosamente su **Producto Mínimo Viable (MVP)**.

4

**Poder del Equipo:** Ninguna idea triunfa sola. Necesita el equipo correcto y una red de apoyo para escalar.

# Nuestra metodología

## FASE 1: Modelo y Validación

Se trabaja el modelo de negocio (el «*Sen*») y los 4 elementos esenciales para su validación inicial junto con la prueba de sueños.

## FASE 2: Estrategia y Expansión

Reformulación de la propuesta de valor y las estrategias de crecimiento para la expansión.

### Basadas en los 3 pilares de la aceleración

**Add+Leader**  
«Líder de la transformación»

Formamos al emprendedor como líder estratégico, capaz de reestructurar el modelo de negocio y definir la propuesta de valor.

**Add+Seed**  
«Alimentar la motivación»

Trabajamos el modelo de negocio desde sus cimientos, asegurando la motivación y el mindset para la ejecución.

**Add+Leap**  
«Dar el salto»

Diseñamos las estrategias de expansión y las pruebas de mercado necesarias para conseguir el crecimiento exponencial.

# Nuestros servicios





## Aceleración empresarial y visión estratégica

**(Reestructuración del Negocio y Coaching del Ser)**

**Pasar de ser una “empresa bonsay” a una “empresa gacela”**

Basados en un diagnóstico inicial de las necesidades de nuestros clientes, acompañamos a las empresas en la definición de su rumbo de negocio, integrando análisis de mercado con planeación financiera para asegurar decisiones sólidas y sostenibles. Incluye estudios de mercado, proyección de ingresos, definición de segmentos estratégicos y alineación con la planeación financiera corporativa.

## Esquemas de trabajo

### ► **Reestructuración del Modelo de Negocio y definición de la propuesta de valor y de la estrategia corporativa**

Reformulación de la propuesta de valor y las estrategias de expansión. Establecimiento de objetivos claros y viables, y un plan estratégico detallado para guiar la organización hacia sus metas a largo plazo.

### ► **Coaching del Ser y desarrollo de liderazgo**

Implementación de programas de Biocoaching, coaching del ser y gestión del cambio, preparando el equipo de trabajo para la adaptación al cambio, un componente crucial en reestructuraciones y transformaciones.

Integramos endomarketing, liderazgo y coaching empresarial para transformar la cultura y alinear equipos con los resultados del negocio. Incluye programas de liderazgo sistémico, coaching ejecutivo, engagement, comunicación interna, universidades corporativas y planes de formación.

### ► **Comunicación interna y cultura de alto impacto**

Liderazgo y Coaching Empresarial, Coaching ejecutivo y mentoring. Desarrollo de habilidades de liderazgo. Endomarketing y Cultura Organizacional. Diagnóstico de clima organizacional.

### ► **Definición del Gobierno Corporativo**

Creación de las estrategias corporativas para definir la MEGA corporativa, los indicadores organizacionales que permitan hacer seguimiento al cumplimiento de los objetivos de mediano plazo y definición de las estrategias empresariales para dinamizar la gestión comercial y de mercadeo.



# Finanzas corporativas

Nos enfocamos en la eficiencia operativa y organizacional, vinculando gestión del talento, productividad y control financiero. Incluye planeación estratégica, métricas de desempeño, optimización de procesos, desarrollo de equipos y gobierno corporativo.

## Esquemas de trabajo

### ◆ **Integración del planteamiento estratégico con las proyecciones financieras**

Implementación de los procesos de control y planeación financiera. Optimizar la gestión de tesorería y del flujo de caja.

### ◆ **Evaluación y definición de la estructura óptima de capital: relación adecuada de deuda / Patrimonio**

Implementar buenas prácticas de gestión financiera y contable e implementación de procesos de control y planeación financiera.

### ◆ **Análisis de Costos y Estructuración Financiera**

Gestión de Tesorería y Flujo de Caja: Optimización de la gestión de tesorería y el flujo de caja.

### ◆ **Evaluación Financiera**

Análisis financiero detallado, optimización de la estructura de capital (deuda/patrimonio), y refinanciación/reestructuración de deuda.

### ◆ **Valoración de empresas**

Desarrollamos modelos financieros integrales que permiten la identificación de la contribución marginal de cada una de las líneas de negocio; en conjunto con nuestros clientes, definimos las variables asociadas a las estimaciones tanto operacionales como a las relacionadas con el costo de financiar los activos que permiten esa operación. Definición de variables operacionales y de costo de financiación para una valoración precisa.



# Optimización y Productividad Sostenible

## (Línea de Productividad Operacional)

El objetivo es maximizar la eficiencia operativa y la rentabilidad al transformar o eliminar lo que no genera valor.

### Esquemas de trabajo

- ◆ **Consultoría certificada para analizar los procesos, identificar cuellos de botella y áreas de ineficiencia**  
Optimización de Procesos y Reducción de Costos: Aplicación de metodologías como Lean o Mejora Continua para transformar procesos, optimizar el uso de recursos, reducir costos y aumentar la productividad.
- ◆ **Gestión de Calidad y Cadena de Suministro**  
Implementación de buenas prácticas de gestión de la calidad y optimización de la cadena de suministro para asegurar un abastecimiento eficiente.
- ◆ **Mejora de la Facturación y Rentabilidad:** El foco principal de la optimización es lograr un aumento directo en la facturación y la rentabilidad de la empresa.



# Innovación y Escalabilidad Digital

## (Transformación Digital con Foco en Inteligencia Artificial - IA)

Esta fase catapulta a la empresa al siguiente nivel mediante la adopción estratégica de tecnología digital e Inteligencia Artificial.

### Esquemas de trabajo

#### ► **Diagnóstico Digital y Aplicación de IA**

Evaluación de la infraestructura y los procesos para identificar qué tecnologías y soluciones de Inteligencia Artificial aplican para la automatización y la toma de decisiones informadas.

#### ► **Implementación de Soluciones Tecnológicas**

Asesoría en la adopción e implementación de software, sistemas de automatización, plataformas CRM o ERP, y otras soluciones digitales para modernizar la operación.

#### ► **Transformación de Procesos con IA**

Optimización de costos e implementación de soluciones con IA para un impacto transformador. Transformación digital e implementación de IA.

#### ► **Desarrollo de Capacidades Internas**

Integración del Sistema Integrado de Aprendizaje Organizacional (Universidades Corporativas) para gestionar de manera eficiente el conocimiento experto de la organización en temas digitales.



## **Crecimiento, impulso comercial y expansión de mercado**

### **(Estrategias de Mercadeo y Ventas)**

Potenciamos la estrategia de ventas y mercadeo, combinando pricing, canales de distribución, segmentación de clientes y retorno financiero de las campañas. Integramos IA para el diseño de estrategias comerciales predictivas, optimización de rutas de venta y personalización de la comunicación con clientes.

## Esquemas de trabajo

### ◆ **Estrategia Comercial y de Mercadeo**

Desarrollo de una estrategia comercial robusta, gestión de cuentas clave y alineación del mercadeo con resultados medibles.

### ◆ **Gestión de Marketing y Desarrollo de Marca Personal o Empresarial**

Asesoría en posicionamiento, marca personal (para líderes) y marca empresarial.

### ◆ **Expansión Comercial**

Ánálisis de mercados cautivos y potenciales que permitan la expansión comercial, incluyendo estudios de mercado.

### ◆ **Estrategias de mercadeo digital y comercial**

Segmentación de clientes y análisis de comportamiento de compra, CRM y fidelización.

### ◆ **Estrategias de cobertura y productividad comercial**

Investigación de Mercados, análisis de competidores, proveedores y clústeres e identificación de tendencias y mercados potenciales. Estudios de percepción y posicionamiento.

### ◆ **Growth Marketing**

Estrategias comerciales y de mercadeo para la atracción de nuevos clientes, para la retención de clientes actuales y de monetización y crecimiento de la facturación y de la rentabilidad.

### ◆ **Storytelling Corporativo**

Estrategias comerciales y de mercadeo para definir la narrativa de las marcas y crear marcas icónicas.



# Optimización y Automatización de Procesos

Soportamos la eficiencia y el crecimiento empresarial a través de la optimización estratégica y la automatización inteligente de sus procesos.

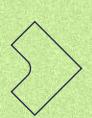
Nuestro acompañamiento se basa en identificar los cuellos de botella operativos y financieros, e integrar soluciones de Inteligencia Artificial para rediseñar los procesos basados en una estrategia clara, logrando optimizar los recursos y garantizar un crecimiento escalable.

## Esquemas de trabajo

- ▶ **Diagnóstico de Procesos:** Identificación y mapeo de procesos internos para encontrar oportunidades de mejora y automatización.
- ▶ **Rediseño Operativo (Reingeniería):** Optimización y estandarización de procesos alineados con la estrategia corporativa.
- ▶ **Implementación de Automatización con IA:** Desarrollo e integración de soluciones basadas en IA para tareas repetitivas y de alto volumen.
- ▶ **Optimización Financiera y de Costos:** Optimización de costos operativos y aumento de la eficiencia del recurso humano apoyados en tecnología y estrategias de rentabilidad.
- ▶ **Gestión del Cambio y Adopción:** Capacitación y acompañamiento al equipo para la adopción de nuevas tecnologías y flujos de trabajo ágiles.
- ▶ **Definición de Indicadores de Desempeño (KPIs):** Creación de métricas para monitorear la rentabilidad, la eficiencia post-implementación y la toma de decisiones.

# Nuestras asesorías



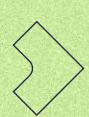


# Asesoría en Franquicias

Identificamos las posibilidades de crecimiento de las empresas de nuestros clientes mediante el sistema de franquicias, se define el esquema mas adecuado para el tipo de negocio, se implementa y se acompaña en el seguimiento inicial de la operación.

---

- Estructura administrativa y financiera.
- Definición de los Value Drivers y mapa estratégico.
- Menú de precios y una estrategia definida de segmentación.
- Mercados cautivos y potenciales que permitan la expansión comercial.
- CRM y estrategia de mercadeo.
- Modelo de Franquicia.
- Modelo de negocio.
- Manuales (servicios, calidad, etc.)
- Modelo Operativo.
- Modelo de estructura de marca.
- Contrato de Franquicia.



# Asesoría en Clúster

Una iniciativa de clúster está diseñada para que a través de un proceso de análisis y de reflexión colectivo consigamos desarrollar una serie de acciones concretas que mejoren la competitividad del clúster.

---

- Definición global de la iniciativa clúster
- Análisis de compradores y clientes
- Análisis de proveedores (modelo de desarrollo)
- Análisis de competidores
- Análisis de rivalidad empresarial
- Definición del atractivo y las tendencias del mercado
- Delimitación del clúster
- Definición de los segmentos estratégicos
- Análisis de comportamiento de compra sofisticada
- Definición de clúster y destinos de referencias



# Universidades Corporativas: Sistema integrado de Aprendizaje Organizacional

**Universidad Corporativa de Alto Impacto** es un sistema que integra herramientas y desarrollos tecnológicos con procesos y modelos pedagógicos para gestionar de manera eficiente, rentable y productiva, el aprendizaje experto y específico de una organización.

## Nuestra Metodología:

---

- Diagnóstico corporativo de los procesos de formación y capacitación
- Formulación del plan estratégico
- Líneas de carrera para los puestos clave en la organización
- Desarrollo del modelo (estratégico y operativo) de gestión para el Sistema
- Definición de requisitos tecnológicos del componente virtual
- Definición del modelo de capacitación y formación para la Universidad Corporativa (tanto presencial como virtual), con su propuesta metodológica y didáctica de acuerdo a los principios andragógicos
- Malla curricular(macro y micro).
- Plan comunicacional.

# Contacto

¿Necesitas asesoría?



+57 310 2813828



gerencia@addventuresconsultoria.com



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

**Add+  
ventures**

ACELERADORA DE SUEÑOS