

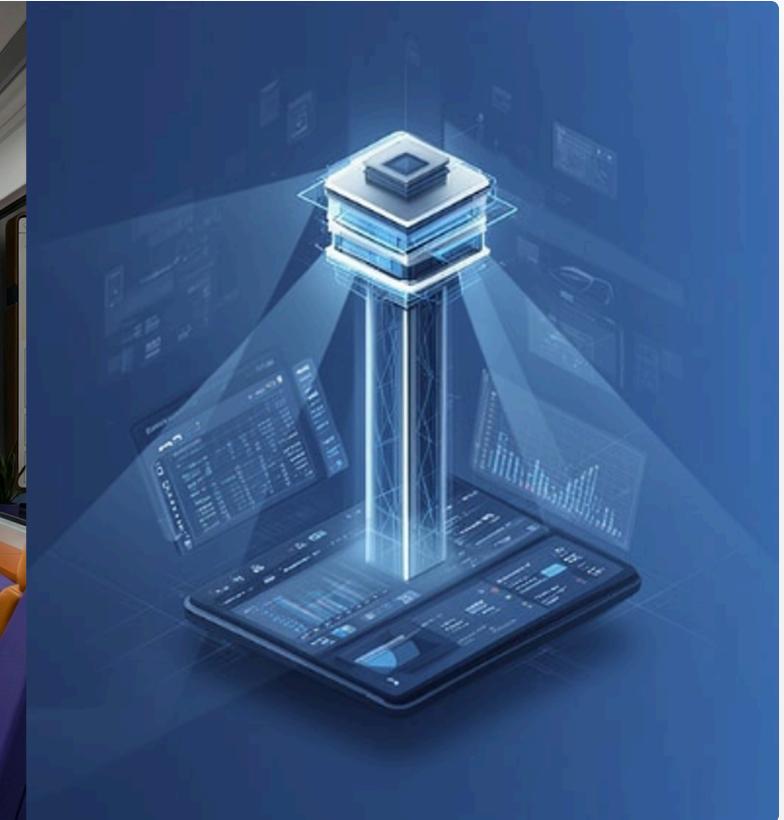
ESTRATEGIA 2026

De la Intuición a la Precisión

El Sistema Operativo de Crecimiento para
Englody 2026

Propuesta de Inteligencia de Negocios & Retención

Diciembre 2025



El Diagnóstico: El "Ferrari sin Luces"



Potencia vs. Visibilidad
Motor potente. Navegación a ciegas.

EL MOTOR (FORTALEZAS ACTUALES)

- Producto Robusto & Probado**
Tecnología escalable con ecosistema consolidado.
- Tracción de Mercado**
300 clientes activos confiando en Englody.
- Potencial de Crecimiento**
Posicionamiento listo para escalar (LatAm).

Los Puntos Ciegos Críticos

Englody opera con potencia, pero las decisiones se toman por intuición. Sin datos, el crecimiento es frágil.



1. Ceguera en Retención (Churn Silencioso)

Falta de un sistema de alertas tempranas. Los clientes se van sin aviso previo. No hay métricas de engagement predictivo para actuar antes de la cancelación.



2. El Factor Invisible (Soporte "Caja Negra")

Visibilidad nula en eficiencia operativa. Coste por ticket desconocido, tiempos de resolución no medidos y asignación de recursos reactiva en lugar de proactiva.



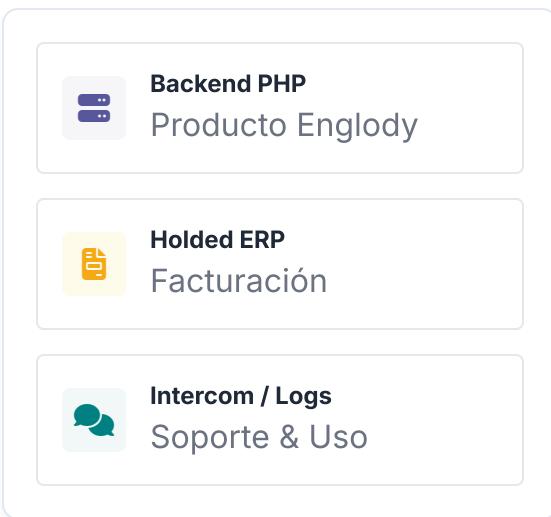
3. Desconexión Financiera (Uso vs. Facturación)

Brecha entre el uso real del producto y la facturación efectiva. Rentabilidad por cliente opaca y proyecciones de MRR sin fundamento sólido de datos.

Arquitectura de Inteligencia No-Invasiva

Validación conjunta con tu equipo: Capa paralela sin afectar el rendimiento de Englody.

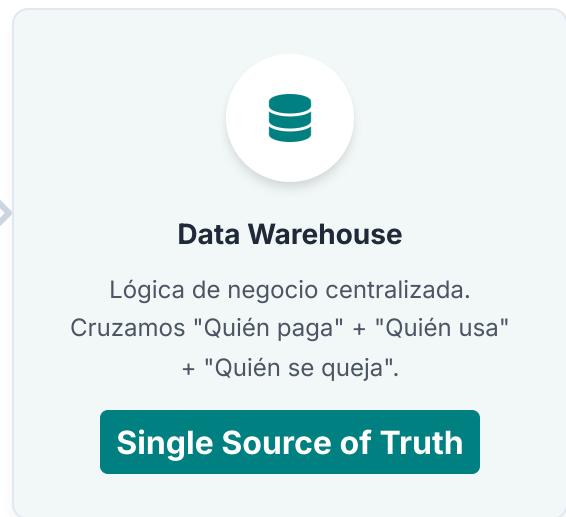
01 Fuentes de Datos



02 Extracción Ligera



03 Almacén Seguro



04 Visualización



Seguridad Total

Protocolos de encriptación y acceso de solo lectura.
Tus datos nunca se modifican en origen.

Normalización Automática

Estandarización de IDs de clientes entre sistemas dispares para visión 360°.

Resultado Inmediato

Una única fuente de verdad donde la finanza y la operación hablan el mismo idioma.

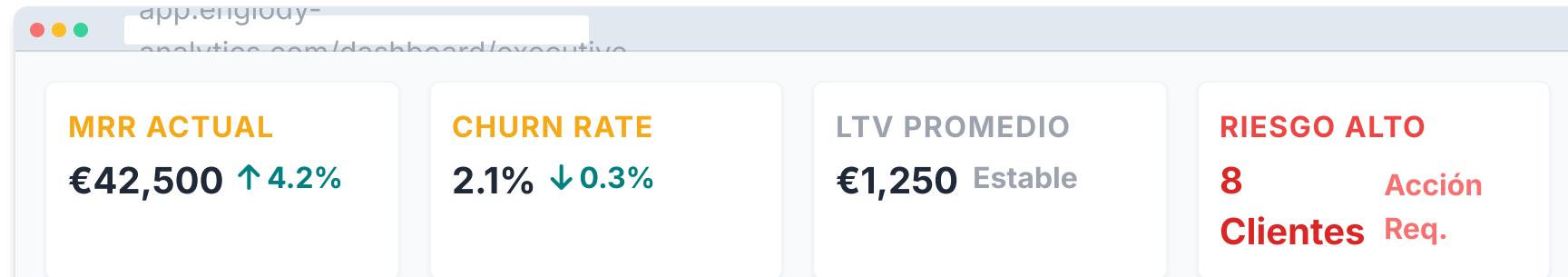
Roadmap de Implementación Estratégica

Despliegue escalonado en 4 fases para maximizar valor y minimizar fricción.



Entregables Fase 1: Lo que verás en 30 días

Control Total Operativo y Financiero en un solo vistazo.



Top Clientes en Riesgo		
CLIENTE	SCORE	MRR
Academia Norte	92	€450
English 101	88	€320
Global Speak	85	€890
Kids & Us BCN	79	€550
LangCenter	65	€210

Visibilidad Total

De "creo que vamos bien" a saber exactamente dónde está cada euro y cada cliente en tiempo real.

Predicción vs Reacción

El sistema identifica patrones de abandono semanas antes de que el cliente envíe el correo de baja.

Datos Unificados

Finanzas (Holded) + Operaciones (App) + Soporte (Intercom) hablando el mismo idioma.

Paquetes de Implementación

Empaquetada por valor aportado, no por horas incurridas.

Diagnóstico y Mapa

SOLO CONSULTORÍA

1.550€ Pago único

- ✓ Auditoría completa de datos
- ✓ Definición estratégica de KPIs
- ✓ Plan de implementación detallado
- ✓ Roadmap personalizado
- ✗ Implementación técnica

Seleccionar Opción

RECOMENDADO

Control Total

IMPLEMENTACIÓN COMPLETA

7.800€

Pago por hitos (40%-30%-20%-10%)

- ✓ Todo lo del paquete Diagnóstico
- ✓ Todo lo técnico Fase 1 + 2
- ✓ Dashboards operativos completos
- ✓ Entrenamiento al equipo
- ✓ Soporte durante implementación

"Menos que perder 2-3 clientes al año"

Elegir Estrategia Ganadora

Socio Estratégico

RETAINER CONTINUO

2.450€ / mes

Mínimo 4 meses

- ✓ Implementación progresiva completa
- ✓ Reunión mensual estratégica
- ✓ Mantenimiento y optimización
- ✓ Acceso prioritario a consultoría

Seleccionar Opción

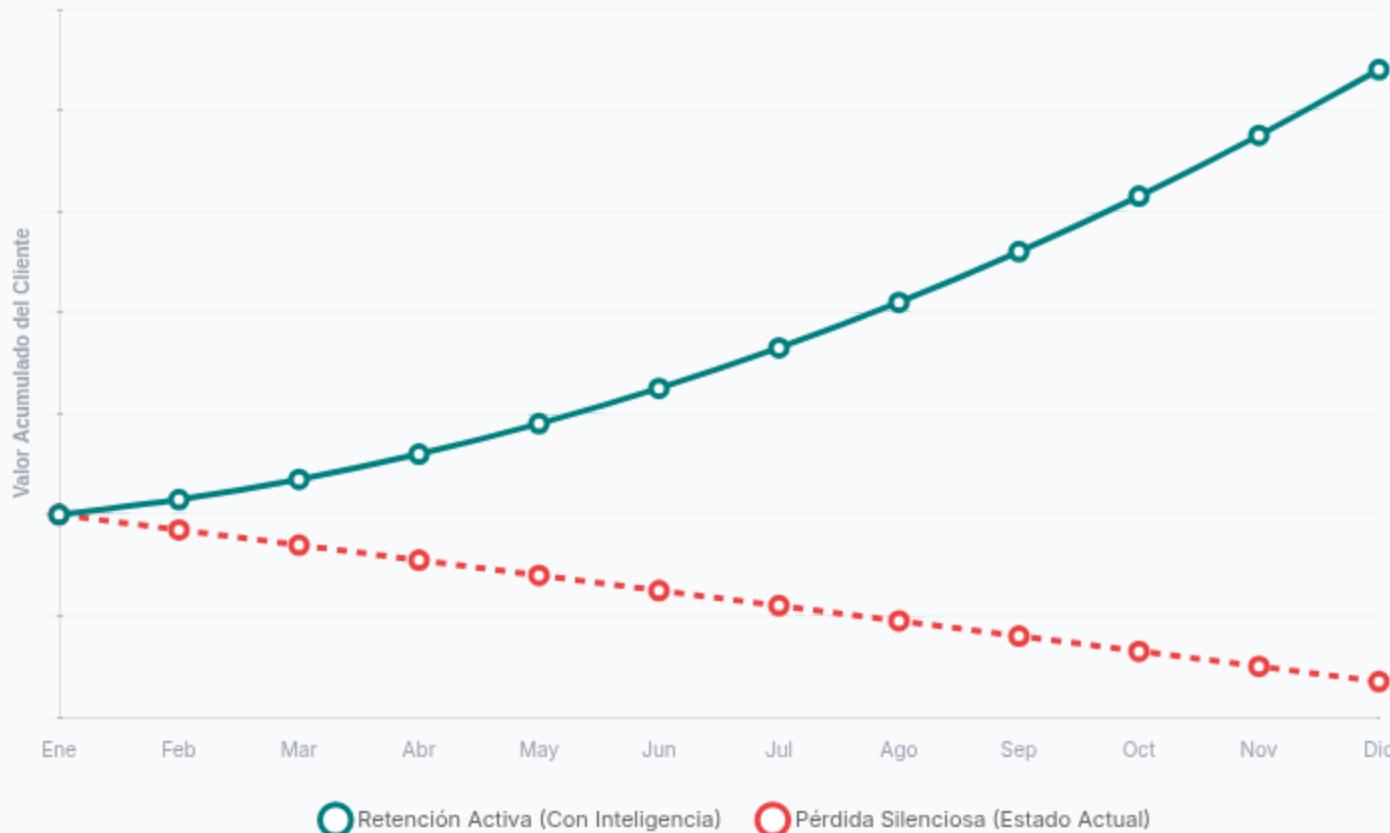
El Costo de la Inacción

¿Por qué actuar ahora? La ventana de oportunidad antes de la expansión.



Proyección de Valor del Cliente (2025-2026)

Modelo basado en retención histórica vs. optimizada



ROI INMEDIATO

2 Clientes

Prevenir la baja de solo **2 clientes** cubre la inversión total del proyecto "Control Total".



Payback < 3 Meses

Riesgo de Expansión

Escalar a LatAm sin infraestructura de datos es amplificar el caos.

“Acelerar un Ferrari con los ojos vendados.”

Costo de Oportunidad

Cada mes de inacción = **€X,XXX perdidos** en churn
evitable

Próximos Pasos

De la Estrategia a la Ejecución.

1

Aprobación de Presupuesto

Revisión de propuesta y selección de paquete ("Control Total" recomendado).

Diciembre 2025

2

Kick-off Técnico

Sesión de alineación y mapeo de integraciones con el equipo técnico.

 Semana del 12 Enero 2026

3

Activación Inmediata

Primera fase operativa en 30 días. Dashboards iniciales funcionando en Q1.

 30 Días post-firma

★ Ventana de Oportunidad

Los primeros 90 días son críticos. **No dejes que Q1 se pierda en la niebla operativa.**

 Objetivo: Visibilidad total desde el día 1.

REQUISITOS DE INICIO

 Confirmación de Paquete

 Asignación de Tech Lead

 Acceso a Fuentes de Datos