



M A D E R A S
— G R O W T H L A B —

MADERAS ABOUT US



¿Qué puedes
resolver en una
reunión mensual
con nuestro equipo?



Trae esa decisión
que llevas semanas
calculando en la cabeza.



MEJORES DECISIONES.
NEGOCIOS MÁS FUERTES.





M A D E R A S
— G R O W T H L A B —

Vendo más, pero no veo el dinero.

Partimos de tus ventas, gastos y cobros para buscar la explicación.



¿Vendiste productos con menor margen?



¿El dinero quedó en inventario?



¿Tus clientes todavía no han pagado?

Según lo que encontremos, cambia la acción: revisar precios, ajustar compras o acelerar cobros.

MEJORES DECISIONES.
NEGOCIOS MÁS FUERTES.



Quiero contratar a alguien. ¿Ya puedo?

Calculamos cuánto costaría el puesto y qué tendría que aportar.



¿Permitirá atender más pedidos?



¿Liberará tiempo para vender?



¿Resolverá un atraso que está costando clientes?

Revisamos si puedes sostenerlo también en los meses de menor venta.





M A D E R A S
— G R O W T H L A B —

El proveedor me ofrece un descuento si compro más.

Comparamos lo que ahorrarías con el dinero que dejarías comprometido.



¿Cuánto tardarías en vender esa compra?



¿Qué pagos coinciden durante ese tiempo?



¿Qué pasa si el producto sale más lento de lo esperado?



Podrías negociar entregas parciales, comprar menos o aprovechar la oferta con un límite definido.

MEJORES DECISIONES.
NEGOCIOS MÁS FUERTES.



Todo parece urgente. ¿Qué pago primero?



Ponemos fechas y montos
a los compromisos del
próximo mes.



Distinguimos lo que sostiene
la operación, lo que puede
negociarse y lo que puede
esperar.



La conversación termina con
un orden de pagos y gestiones
concretas, antes de que los
vencimientos decidan por ti.





M A D E R A S
— G R O W T H L A B —

El mes pasado decidimos algo. ¿Funcionó?



Si cambiaste precios,
revisamos cuánto vendiste
y cuánto margen quedó.



Si compraste más inventario,
revisamos cuánto salió y
cuánto sigue detenido.



Si redujiste un gasto,
revisamos si el ahorro
se mantuvo sin afectar
la operación.

Con esos resultados decidimos
qué mantener, ajustar o detener.

MEJORES DECISIONES.
NEGOCIOS MÁS FUERTES.



Así trabajamos contigo

**Antes:**

acordamos qué información
revisar y qué decisión necesitas
tomar.

**Durante:**

conectamos los números con lo
que está pasando en la operación.

**Al cerrar:**

dejamos acciones, responsables
y fechas.

**El siguiente mes:**

revisamos qué ocurrió.

Tú sigues tomando las decisiones.
Nuestro equipo te acompaña a ponerles
números y darles seguimiento.

**¿Qué decisión traerías a nuestra
primera reunión?**

