

**GUÍA GRATUITA:
COMO UN BUEN
CONSULTOR
PUEDE HACER
CRECER TU
PYME (SIN
HUMO NI
PALABRERÍA)**



INTRODUCCIÓN

Si sientes que tu negocio está estancado, que trabajas más que nunca pero ganas menos... esta guía es para ti.

Aquí verás con ejemplos reales, pasos prácticos y lenguaje claro cómo un buen consultor puede ayudarte a vender más, ganar tiempo y tomar decisiones con datos, no con intuiciones.

Sin gurús. Sin promesas mágicas. Solo lo que funciona.



1. ¿QUÉ ES REALMENTE UN CONSULTOR PARA PYMES (Y QUE NO ES)?

Un buen consultor no da charlas motivacionales. Tampoco es un coach espiritual con frases de Instagram.

Un consultor trabaja contigo para resolver problemas específicos del negocio. Punto.

¿Cómo detectas un vendehumo?

- No habla de números.
- Promete mucho sin conocer tu negocio.
- Siempre quiere alargar su presencia sin objetivos claros.



2. ¿CUÁNDO NECESITA TU NEGOCIO UN CONSULTOR?

- > 1: TIENES VENTAS, PERO NO VES BENEFICIOS.
- > 2: TODO PASA POR TI Y ESTÁS AL LÍMITE.
- > 3: EL EQUIPO NO FUNCIONA, POR MÁS QUE LO INTENTES.
- > 4: TOMAS DECISIONES “AL VUELO” PORQUE NO TIENES TIEMPO PARA PENSAR.

Ventas:

- ¿Cobras lo correcto?
- ¿Tus clientes repiten?
- ¿Tienes un embudo de ventas que funcione?

Costes:

- ¿Sabes cuánto te cuesta vender cada producto?
- ¿Cuánto te queda limpio?

Gestión del tiempo:

- ¿Trabajas tú o trabaja el negocio?
- ¿Qué haces que podrías delegar?

Procesos:

- Manuales
- Control de stock
- Protocolos de atención al cliente

Personas:

- Estructura de equipo
- Incentivos
- Evaluación de desempeño

3. ¿EN QUÉ ÁREAS TE PUEDE AYUDAR UN CONSULTOR (DE VERDAD)?

4. CÓMO TRABAJA UN CONSULTOR (SI ES BUENO)



LOS PASOS DE LA CONSULTORÍA

- **Diagnóstico inicial:** analiza todo y no se queda con lo que tú le dices.
- **Plan de acción:** concreto, con fechas, responsables y objetivos.
- **Acompañamiento:** trabaja contigo en la ejecución.
- **Métricas:** mide el avance y ajusta lo necesario.
- **Documentación:** te deja todo claro para que no dependas de él.



5. ¿QUÉ TENDRIAS QUE EXIGIRLE A TU CONSULTOR?

- Resultados medibles
- Lenguaje simple
- Método claro
- Documentación útil
- Formación a tu equipo (si hace falta)
- Que te enseñe a decidir por ti mismo

6. CASOS REALES (RESUMIDOS)

Caso 1: Empresa de reformas

Antes: Todo dependía del dueño, no había control ni previsión.

Después: División de tareas, seguimiento semanal y beneficios +25% en 6 meses.

Caso 2: Ecommerce

Antes: Pérdidas mensuales a pesar de vender mucho.

Después: Control de costes por canal y fidelización → ROI positivo en 3 meses.

Caso 3: Restaurante

Antes: Siempre lleno, pero sin caja.

Después: Cambio de carta, control de mermas y reducción del 18% en costes de personal.



7. ¿CUÁNTO CUESTA UN CONSULTOR (Y CUÁNTO VALES TÚ)?

Un buen consultor puede cobrar entre 60€ y 150€/hora o pactar proyectos por 1.000 a 3.000€ mensuales. Pero la clave es otra: ¿cuánto te hace ganar o ahorrar? Si te ayuda a ganar 4.000€ al mes extra, ¿no merece la pena pagarle 1.500€? No mires lo que cuesta. Mira lo que te devuelve.



8. CONCLUSIÓN: EL BUEN CONSULTOR TE HACE MEJOR EMPRESARIO

No estás solo.
Tu negocio no tiene por qué seguir igual.
La clave es buscar ayuda... pero la correcta.
Y si la encuentras, no te hará depender de él.
Te hará crecer sin él.

BONUS: AUTODIAGNÓSTICO EXPRESS



Hazte estas preguntas:

- ¿Sé cuánto gano y cuánto pierdo con cada cliente?
- ¿Podría desaparecer una semana sin que el negocio se pare?
- ¿Tengo un plan de crecimiento claro a 6-12 meses?
- ¿Mi equipo sabe exactamente qué se espera de él?

Si has respondido “no” a 2 o más... esta guía es solo el comienzo.



GRACIAS

Programa tu consultoría telefónica gratuita

> **NOMBRE:** GONZALO JULIANI

> **EMAIL:** GJS@TUNEGOCIO.INFO

> **WEB:** GONZALAJULIANI.ES

> **LUGAR** MADRID CAPITAL
