

Somos una consultora empresarial cuencana cuyo objetivo es brindar un servicio profesional que se basa en el asesoramiento hecho por expertos a las empresas, para enfrentar diversos retos en el mundo de los negocios.

Ante un mercado globalizado la competencia es cada vez mayor, por lo que las empresas necesitan replantear continuamente sus acciones para seguir siendo competitivas, ingresar a otros mercados o mantenerse en los que están. Ante estos retos nace la consultoría como una actividad que busca ayudar a las empresas a encontrar las mejores soluciones en las diversas áreas de gestión y ayudarlos a implementarlas.

Visión

Convertirnos en una empresa de consultoría empresarial que sea reconocida por ser expertos en fortalecer y potenciar Pymes para encaminarlas a ser grandes empresas.

Misión

Preparar y potenciar a los negocios que inician su transición como medianas empresas (con potencial y reales ganas de crecer) para lograr sus objetivos más importantes, como evolucionar a un mayor nivel de competitividad y encaminarse hacia la meta de convertirse en empresas grandes.

Será también parte de nuestra misión lograr que las empresas sean foco de desarrollo de mejores personas.

Nuestra propuesta estará soportada en una tecnología adecuada para este tipo de empresas, acompañada de un proceso de gestión del cambio.

Nuestros factores de éxito serán nuestros profesionales de buen nivel, conocedores de este segmento de empresas; un enfoque de soluciones innovadoras, y una cultura de servicio.



PADRE AGUIRRE 16-50 Y HÉROES DE VERDELOMA

096 7044758

www.IBCINTERNACIONAL.COM

GERENCIA@IBCINTERNACIONAL.COM

CUENCA - ECUADOR



Propuesta de Valor

Brindar asesoría en gestión empresarial a las pequeñas empresas que necesiten «profesionalizarse» para continuar un crecimiento sostenido, potenciándolas integralmente y resolviendo sus problemas claves a través de soluciones e implementaciones precisas que se adapten a sus dificultades, realidad y presupuesto.

Consultoría integral. Concerniente a todas las áreas de la empresa. En las empresas pequeñas muchas veces no son muy evidentes las diferentes funciones y límites de responsabilidades entre áreas, razón por la que este producto será muchas veces el más necesario para iniciar un desarrollo ordenado.

Beneficios. Diseño de estrategias para el crecimiento sostenido del negocio, ordena la empresa, direccionando y priorizando las acciones; desarrolla ventajas frente a la competencia, volviendo a la empresa más sólida; incrementa significativamente las posibilidades de lograr objetivos y mejorar resultados y beneficios.

Gestión estratégica. Implica un planeamiento estratégico.

Beneficios. Tener un plan que direccionar las acciones de corto y largo plazo para el logro de objetivos clave.

Gestión comercial y marketing. Diagnóstico, diseño de estrategias y acciones dirigidas a lograr los objetivos comerciales. Lanzamiento de productos, posicionamiento de marca, mejor conocimiento y satisfacción de las necesidades de sus clientes, estrategias publicitarias y análisis para el ingreso a nuevos mercados.

Beneficios. Optimización y eficiencia de las acciones comerciales. Incremento de ventas y clientes, fidelización, mayor cobertura, mayor recordación de la marca, entre otros.

Estrategia organizacional. Diseño del dimensionamiento y estructura de la organización, según la estrategia definida. También se ve perfiles y capacidades necesarias, procesos, sistemas de control y dirección, clima organizacional, gestión de cambio en la cultura, entre otros.

Beneficios. Lograr los objetivos estratégicos de manera más eficaz.

Gestión de operaciones y de procesos. Planeación y control de la logística de las operaciones; optimización de la cadena de abastecimiento, producción y distribución.

Beneficios. Eficiencia y mejores productos y servicios que llevan a una mayor satisfacción, evitando la pérdida de clientes y trayendo nuevos. Reducción de costos, mejora de la calidad, mejora de ciclos y tiempos, mejor uso de recursos.

Gestión de personas. Desarrollo de procesos del área, como selección, promoción, capacitación y remuneración.

Beneficios. Tener procesos en el Área de Recursos Humanos que aporten eficientemente al logro de objetivos.



Asesoría

Consiste en dar un servicio perenne, que se basa principalmente en absolver consultas y dar consejos en el momento que el cliente lo necesite. El pago es fijo.

Cada producto principal tendrá tres niveles de profundidad que, según la necesidad del cliente, se podrán ofrecer también como subproductos o módulos:

- Diseño: diagnóstico, ideas y soluciones.
- Implementación: puesta en marcha y desarrollo de capacidades.
- Mantenimiento: seguimiento y ajustes a las acciones de la implementación.

Además se tendrá productos complementarios: capacitación, cursos, sistemas, coaching, herramientas, guías y metodologías que permitan ejecutar de manera ordenada y simple los proyectos.

PRODUCTOS

CAPACITACION

- * SERVICIO AL CLIENTE
- * DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS
- * ADM. DE VENTAS
- * MARKETING
- * PUBLICIDAD
- * DESARROLLO DE FRANQUICIAS
- * DESARROLLO PLANES DE NEGOCIOS
- * MERCHANDISING
- * FINANZAS
- * GERENCIA DE VENTAS
- * MARKETING DIGITAL
- * RECURSOS HUMANOS
- * CREACION DE EMPRESAS



SERVICIOS INSTITUCIONES FINANCIERAS

- * DESARROLLO DE PRODUCTOS
- * MARKETING Y PUBLICIDAD
- * DIAGNOSTICO EMPRESARIAL
- * GESTION INTEGRAL
- * GESTION FINANCIERA
- * REGISTRO MARCAS/PATENTES
- * REESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
- * DESARROLLO MANUALES INTERNOS
- * PROGRAMAS DE DESARROLLO E IMPULSO

SERVICIOS PYMES

- * PLANIFICACION ESTRATEGICA
- * DESARROLLO ORGANIZACIONAL
- * CAPACITACION
- * MARKETING Y PUBLICIDAD
- * DIAGNOSTICO EMPRESARIAL
- * REESTRUCTURA DE PROCESOS
- * GESTION INTEGRAL
- * REGISTRO DE MARCAS/ PATENTES
- * MANUALES INTERNOS
- * REPRESENTACION COMERCIAL
- * APERTURA DE NUEVOS MERCADOS
- * FINANZAS Y CONTABILIDAD
- * AUDITORIAS INTERNAS
- * GESTION DE PRODUCCION
- * CREACION DE EMPRESAS
- * DESARROLLO DE FRANQUICIAS
- * CREACION DE FUNDACIONES
- * PROGRAMAS DE FIDELIZACION
- * PLANES DE NEGOCIOS

SECTORES

- * TRANSPORTE
- * TURISMO
- * INDUSTRIA
- * COMERCIO
- * EDUCACION
- * SALUD
- * FINANCIERA
- * AGROINDUSTRIA

PROGRAMAS

- * PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO
- * PROGRAMA DE FRANQUICIAS
- * PROGRAMA FORMACION EN VENTAS
- * PROGRAMA DE MARKETING Y PUBLICIDAD
- * PRGRAMA CREACION DE FUNDACIONES
- * PROGRAMA PLAN DE NEGOCIOS
- * PROGRAMA CREACION DE EMPRESAS

