



Diplomado: Palanca estratégica de negocios

El ecosistema donde aprendes, aplicas y creces con otros emprendedores.

E³ALCUBO es el ecosistema donde aprendes, aplicas y creces con otros emprendedores. No es teoría: son herramientas prácticas que implementas en tu negocio desde la primera semana, con asesoría personalizada y una red estratégica que te cuestiona y te lleva a mejores decisiones.

Nuestros objetivos

Dotar a los participantes de herramientas prácticas y criterio estratégico para escalar sus negocios, con el respaldo de una red de emprendedores que aporta perspectivas y soluciones en tiempo real.

¿Por qué una red estratégica?

Porque crecer solo es más lento, más costoso y más desgastante. Con tu red estratégica obtienes **asesoría inmediata y aplicable a tu negocio**, diversas perspectivas para tomar mejores decisiones, un equipo que te cuestiona y te lleva a mejores opciones, y un sistema de seguimiento que convierte el aprendizaje en acción permanente.

15 temas estratégicos que aplicas directamente a tu negocio

Finanzas Inteligentes

Entiende tus costos, mejora tu flujo de caja y fija precios que generen ganancia.



- 1 **Costos Fijos vs. Variables y Estructura de Precios**
- 2 **Margen de Utilidad y Punto de Equilibrio**
- 3 **Gestión de Flujo de Efectivo (Cash Flow)**

Entiende la anatomía de tus gastos y cómo afectan tu precio.

¿Cuándo empiezas a ganar? Aprende a calcularlo y a usarlo como herramienta de decisión.

La supervivencia del día a día. Aprende a administrar tu liquidez.



Operaciones y crecimiento

Escala tu negocio con procesos claros y una red estratégica que te impulse



4

Protocolos para nuestra Mesa de Consejo

Colaboración en tiempo real con tu red estratégica. Aprende el método que hace que cada sesión sea práctica y accionable.

Marketing y Ventas

Conecta con tus clientes ideales, optimiza tu proceso de ventas y maximiza el valor de cada cliente.



5 Buyer Persona (B2C & B2B)

¿Quién es tu cliente ideal? Aprende a definirlo para venderle mejor.

6 Prospección y Funnel de Ventas

De lead a cliente. Entiende cada etapa del proceso de compra.

7 Prospección basada en Rentabilidad y Valor

No todos los clientes aportan lo mismo. Aprende a priorizar.

8 CAC (Costo de Adquisición de Cliente)

¿Cuánto cuesta conseguir un cliente? Mide y optimiza tu inversión.

9 Oferta mejorada y aumento en el ticket de compra

Maximiza el valor de cada venta.

10 LTV y Programas de Fidelización

Retén y haz crecer a tus clientes. Aumenta su valor a largo plazo.

11 ROI y Relación CAC/LTV

La rentabilidad de tus decisiones. Aprende a medir el retorno de tu inversión.

12 Estrategia de Marketing

Fortalece tu proceso de ventas con una estrategia clara y medible.



Estrategia para crecer

Define el rumbo de tu negocio, establece objetivos medibles y delega con confianza.



13	Misión, Visión y Valores	La brújula de tu negocio. Define hacia dónde vas y por qué.
14	Establecimiento de Objetivos e indicadores (KPIs)	De la visión a las metas medibles. Aprende a definir qué medir y por qué.
15	Delegación Efectiva y Primeras Contrataciones	Escala tu equipo y tu operación sin perder el control.

DURACIÓN TOTAL DEL DIPLOMADO: 30 sesiones semanales en línea, de 2 horas cada una.

METODOLOGÍA ÚNICA

Cada sesión de 2 horas combina conocimiento y aplicación:

Primera parte (75 min)

Exploramos un tema estratégico y lo trabajamos directamente sobre tu negocio. Aplicación inmediata desde el primer día.

Segunda parte (45 min)

Mesa de Consejo. Un participante presenta un reto real y el grupo (tu red estratégica) aporta soluciones prácticas y accionables.

Resultado

Conocimiento que aplicas la misma semana + problemas reales resueltos desde múltiples perspectivas.

APRENDIZAJE 100% APLICADO

Cada tema se trabaja en 2 sesiones:

SEMANA 1: CONOCIMIENTO + CASOS REALES

- ▶ Marco teórico simplificado
- ▶ Casos aplicados a negocios como el tuyo

SEMANA 2: TALLER PRÁCTICO

- ▶ Formatos descargables exclusivos
- ▶ Dinámica grupal de implementación

Política de grupos

Si te integras cuando ya se impartieron más de 4 temas, abrimos nuevo grupo (mínimo 3 personas). Tu eliges: continuar en tu grupo o reiniciar en el nuevo.

Homologación garantizada

Mismo contenido, misma calidad, mismo facilitador.



Flexibilidad

Puedes cambiar de grupo si necesitas repasar temas.

Este diplomado no solo te da herramientas para crecer tu negocio, te deja instalada una estructura de pensamiento estratégico y colaboración que te acompaña durante años.

La impartición de este diplomado es una iniciativa de **YEAH | laboratorio de comunicación**. Nuestro objetivo es transformar la manera en que emprendedores y dueños de **PyMEs** gestionan sus negocios, brindándoles herramientas y conocimiento estratégico que mejoren su desempeño. Buscamos que comiencen a planear y ejecutar estrategias que les permitan crecer de manera sólida, consciente y efectiva.

