



NewSpot Growth

INGENIERÍA EMPRESARIAL

Diseñamos empresas preparadas para crecer.

Ordenamos el caos. Detectamos las fugas. Mejoramos tu capacidad de vender.

MÉTODO A.R.C.O.

Una forma estructurada de entender tu empresa, mejorar cómo funciona y convertir las mejoras en resultados medibles.

ESTRATEGIA · PROCESOS · TECNOLOGÍA · VENTAS · FORMACIÓN

**No necesitas hacer más cosas. Necesitas que tu
empresa funcione mejor.**

El crecimiento necesita estructura

Muchas empresas no tienen un problema de esfuerzo: tienen procesos que dependen demasiado de personas concretas, oportunidades que no se siguen, tareas duplicadas, costes difíciles de controlar y decisiones tomadas sin datos suficientes.

NewSpot Growth trabaja sobre la estructura del negocio. Analizamos cómo se relacionan la captación, las ventas, la operativa, las personas y la tecnología para localizar qué frena el rendimiento y qué conviene mejorar primero.

ORDEN

Clarificamos procesos, responsabilidades y prioridades para reducir improvisación y dependencia del propietario.

CONTROL

Definimos indicadores útiles para conocer qué ocurre, detectar desviaciones y decidir con más información.

EFICIENCIA

Buscamos tareas repetidas, tiempos muertos, errores y herramientas que no aportan valor.

VENTAS

Mejoramos el seguimiento comercial, la conversión y la experiencia del cliente desde el primer contacto.

El objetivo no es añadir complejidad, sino conseguir que cada recurso de la empresa trabaje mejor.

Método A.R.C.O.

Un recorrido en cuatro fases: primero entendemos la realidad de la empresa; después definimos el modelo adecuado; implantamos las mejoras y medimos para seguir avanzando.

01 · DETECTAR

Encontramos las fugas invisibles

Revisamos cómo llegan los clientes potenciales, cuánto se tarda en responder, qué oportunidades se pierden, cómo se organiza el trabajo, qué tareas se repiten y qué costes o datos no se controlan.

Entregable: Mapa de Fugas y diagnóstico de prioridades.

02 · DISEÑAR

Definimos una estructura mejor

Diseñamos procesos más claros, responsabilidades, pasos de seguimiento comercial, indicadores y un plan por prioridades. La solución se adapta al tamaño, recursos y objetivos de la empresa.

Entregable: Plan de mejora con acciones, responsables y métricas.

03 · IMPLANTAR

Convertimos el plan en realidad

Acompañamos la puesta en marcha de procedimientos, CRM, automatizaciones e IA cuando tienen sentido. Adaptamos las herramientas al proceso y formamos al equipo para utilizarlas.

Entregable: Procesos y herramientas implantados con formación.

04 · OPTIMIZAR

Mejoramos con datos

Seguimos los indicadores acordados, revisamos qué funciona y corregimos lo que no. El sistema evoluciona con la empresa y evita que las mejoras se queden en un documento.

Entregable: Revisión de resultados y plan de ajustes.

Más rendimiento. Menos fuga económica.

El ahorro no siempre consiste en gastar menos en todo. Muchas veces consiste en dejar de pagar por procesos que no funcionan, recuperar oportunidades que ya se han captado y utilizar mejor el tiempo del equipo.

Publicidad y captación

Detectar contactos que no reciben respuesta, campañas sin seguimiento o canales que no generan oportunidades rentables.

Tiempo y operaciones

Reducir duplicidades, tareas manuales, errores y dependencia de información dispersa.

Conversión comercial

Definir tiempos de respuesta, próximos pasos, seguimiento y criterios para no dejar oportunidades olvidadas.

Decisiones y control

Reunir indicadores clave para conocer costes, actividad, conversión y evolución sin depender solo de intuiciones.

¿Cómo se mide el impacto?

Antes de implantar, acordamos una situación de partida y los indicadores relevantes. Después comparamos la evolución: tiempo de respuesta, oportunidades atendidas, conversión, horas dedicadas a tareas repetitivas o costes identificados. Los resultados dependen de cada empresa; no prometemos ahorros o ventas concretas sin datos.

Una inversión ajustada a tu empresa

No todas las empresas necesitan el mismo proyecto ni las mismas herramientas. Priorizamos las mejoras por impacto, urgencia y coste. Se puede empezar por un diagnóstico y una primera fase asumible, validar resultados y ampliar solo cuando tenga sentido.

Las herramientas no crecen solas. Las personas, sí.

Un CRM, una automatización o un nuevo proceso solo aportan valor cuando el equipo sabe para qué sirven y cómo utilizarlos. Por eso la formación forma parte de la implantación, adaptada al puesto, al nivel y a los retos reales de cada empresa.

Formación comercial

Cómo cualificar contactos, detectar necesidades, presentar valor y avanzar una oportunidad.

Seguimiento y CRM

Cómo registrar conversaciones, fijar próximos pasos y mantener la cartera activa.

Procesos y organización

Cómo trabajar con criterios comunes, repartir responsabilidades y evitar tareas duplicadas.

Indicadores prácticos

Cómo leer los datos esenciales y convertirlos en decisiones concretas.

Una forma flexible de empezar

DIAGNÓSTICO A.R.C.O.

Entender qué está frenando el negocio y priorizar las primeras mejoras.

PROYECTO A.R.C.O.

Diseñar e implantar los procesos, sistemas y formación que la empresa necesita.

CONTROL A.R.C.O.

Revisar indicadores, mantener los procesos y seguir optimizando.

Cada propuesta se dimensiona según el tamaño de la empresa, el alcance, los recursos disponibles y los objetivos acordados.

Tu empresa puede funcionar mejor.

Empieza por descubrir dónde pierde tiempo, dinero y oportunidades.

SOLICITA UNA PRIMERA CONVERSACIÓN

Analizamos tu situación y valoramos qué tipo de ayuda tiene sentido para tu empresa.

NewSpot Growth
INGENIERÍA EMPRESARIAL

644 877 460
web@newspot.es
www.newspot.es
Calle Edgar Neville, 6 · Madrid

Ordenamos el caos. Eliminamos las fugas. Diseñamos empresas preparadas para crecer.