



StorySelling

## Casos de Negocios

---

Innovación aplicada a modelos de negocios.



# StorySelling

Consultoría, Innovación y Contenidos.



## Quiénes somos

---

StorySelling es un red de emprendedores y consultores especializados en innovación, tecnología, contenidos y negocios.

# Casos



AUSA

---

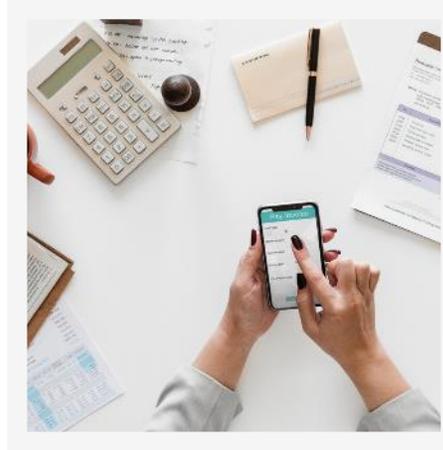
AUTOPISTAS SIN  
BARRERAS



Grupo Compass

---

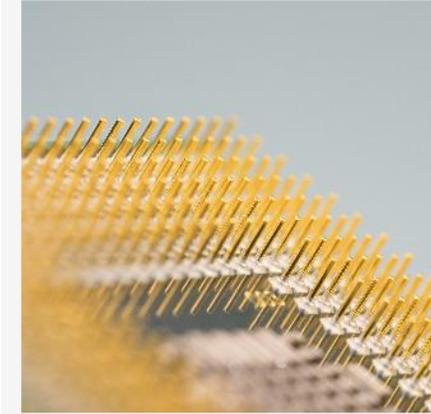
RETAIL  
HOSPITALARIO



YPF

---

CHANGE MANAGEMENT  
PARA IT



McDonalds

---

IMPACTO SOCIAL  
EN EL BARRIO 31



# AUSA

Lideramos el equipo del proyecto “autopistas sin barreras”. Diagnóstico, benchmark y mejores prácticas.



## Situación

AUSA –Autopistas Urbanas SA- empresa que integra el sector público de la ciudad- atravesó por una etapa de gran crecimiento que la llevó a sumar a su función central de gestionar autopistas de la Ciudad de Buenos Aires al desarrollo de un área especializada en construcciones, responsable, entre otros proyectos, por el Paseo del Bajo.

El cambio del contexto político y económico, la incorporación de tecnologías y la dinámica del crecimiento mencionado generaron la necesidad de una mirada externa sobre la empresa.



## Desarrollo

En octubre de 2019 fuimos convocados por BDO para liderar el equipo de proyecto encargado de detectar oportunidades de mejora y de desarrollar un estudio de benchmark, que contaba con un plazo de tres meses para presentar el informe final.

# AUSA

La nueva estructura de una autopista sin barreras.



## Solución

---

Luego de realizar el relevamiento de la compañía por medio de entrevistas con referentes y por medio de recopilación y análisis de información, se produjo un informe preliminar y otro final.

Con respecto a las oportunidades de mejora, se trabajó en sugerencias sobre foco en funciones y áreas de negocio, estructura, procesos, y cultura. El sponsor del proyecto era el Área de Recursos humanos, con presentaciones a Presidencia y Directorio.

Con respecto al análisis de benchmark, se identificaron mejores prácticas en Canadá, Estados Unidos, Israel, Reino Unido, Chile, Croacia e India. Se realizaron entrevistas con referentes internacionales del sector y funcionarios del BID especializados en infraestructura. Entre otras referencias, se incluyó un análisis de tendencias sobre cómo afectaban las nuevas tecnologías a la industria y la función de las autopistas en relación al concepto de “Smart mobility”, y a los nuevos negocios desarrollados en base a big data, trabajo en conjunto con automotrices y aseguradoras.

Este trabajo agregó valor tanto por medio de los documentos como elementos de análisis y repositorios de información, como por la mirada externa y las dinámicas de trabajo con el Directorio que permitieron establecer vínculos más productivos para la compañía.



# Grupo Compass

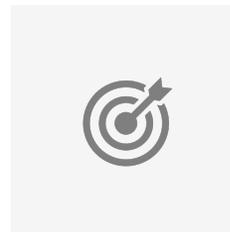
Design Thinking para repensar el "retail hospitalario"



## Situación

Compass Group Argentina es parte de Compass Group PLC, empresa líder mundial en servicios de alimentación y soporte.

Tiene la concesión de catering de algunos de los principales centros de salud privados de la Ciudad de Buenos Aires. Este servicio implica la provisión a pacientes internados y la administración de bares y espacios de "retail" en el marco hospitalario.



## Desarrollo

Se detecta la necesidad de mejorar la performance e incrementar la competitividad en los espacios de retail.

En mayo de 2018, para encontrar soluciones a esta problemática, BDO recurre a StorySelling en función de su experiencia en la aplicación de nuevas metodologías centradas en el consumidor con foco en el negocio.

# Grupo Compass

Mejorando la experiencia del usuario con un nuevo modelo de retail hospitalario.



## Solución

---

Propusimos aplicar la herramienta de **Design Thinking**. Esta metodología establece cinco pasos, los primeros enfocados en entender al consumidor y lograr una mirada libre de preconceptos, para luego generar ideas, testearlas y formular soluciones funcionales a los objetivos del cliente.

Trabajamos con el equipo comercial. Como primer paso realizamos una inducción en metodologías centradas en el cliente. Luego identificamos en conjunto cuáles eran los objetivos, stakeholders, perfiles de cliente y restricciones para los distintos espacios. Buscamos conocer a los distintos usuarios, sus necesidades, cómo usaban los espacios, cuál era la oferta y el nivel de experiencia y cuáles sus alternativas.

Frecuentemente la mirada de la industria está “contaminada”, las compañías son “miopes” de tanto recorrer el mismo camino y observarse a sí mismas y a los competidores obvios.

El resultado final de este proceso se materializó en una serie de insights –una comprensión fresca de la problemática basada en la información, en una nueva mirada- accionables como base para identificar mejores prácticas, soluciones no obvias y oportunidades de mejora e innovar en una industria amesetada.



# YPF

Academia de metodologías centradas en el usuario para el team de Change Management.

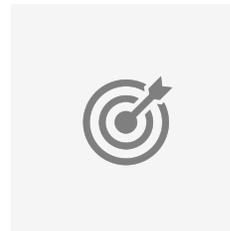


## Situación

---

YPF quería lograr que los distintos grupos de interés respondan en la forma esperada al éxito de los proyectos.

Al estar ligada a IT, la práctica debe actualizarse permanentemente en cuanto a metodologías y conceptos. Los consultores debían hablar el mismo lenguaje "ágil" que el cliente, conocer las nuevas herramientas e, inclusive, estar un paso adelante. .



## Desarrollo

---

StorySelling desarrolló en conjunto con el cliente una "Academia" en metodologías centradas en el usuario.

## Una Academia de Innovación para generar valor.



### Solución

---

En mayo de 2018, para encontrar soluciones a esta problemática, BDO recurre a StorySelling en función de su experiencia en la aplicación de nuevas metodologías centradas en el consumidor con foco en el negocio.

En diciembre de 2018 se diseñó un programa que incluía los principales conceptos, metodologías y herramientas “state of the art” para estar a la altura de las circunstancias.

Pudimos crear e implementar en forma exitosa este ciclo de encuentros en base a nuestra experiencia académica universitaria y de posgrado, a la búsqueda de actualización permanente y a la trayectoria trabajando con clientes corporativos de sectores diversos como IT, Lujo, Consumo Masivo, etc.

El programa – materializado en sesiones semanales de capacitación para cada uno de los grupos de especialidad- incluyó temas tales como **Design Thinking, Lean Start Up, Business Model Canvas, Kanban, Estrategia, Creatividad e innovación, Customer Journey**, entre otros.

El programa tuvo una duración superior al año. La primera etapa de la “Academia” finalizó en enero de 2020 y se trató de una actividad viva, dinámica ya que a medida que se detectaban nuevas necesidades y surgían nuevos proyectos, se desarrollaba una nueva currícula.



# McDonalds

Negocios con impacto social.



## Situación

Desde 2015, el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires a través de la Secretaría de Integración Social y Urbana inició el proceso de urbanización de la Villa 31 en Retiro.

Como parte de este proceso se buscaba crear modelos de negocios con impacto social que puedan atraer la atención del sector privado para colaborar con el desarrollo económico del nuevo Barrio 31.



## Desarrollo

StorySelling acompañó este proceso y creó una Matriiz de Impacto que permitía evaluar y crear Modelos de Impacto para el sector privado dónde el vector común era la generación de empleo calificado para los vecinos del Barrio 31.

# McDonalds

Con la sucursal del Barrio 31, McDonalds tiene ahora una sucursal en cada Barrio porteño.



## Solución

---

En diciembre de 2018 se sanciona el proyecto de Ley que convierte a la Villa 31 en el Barrio Padre Carlos Mugica. A partir de ese momento la Villa 31 se convierte legalmente en un Barrio más de la Ciudad de Buenos Aires.

El desafío era crear un modelo de impacto económico y social, que no generara conflicto en los vecinos del Barrio a la vez que colaborará con el desarrollo económico de las personas y los comercios de la zona.

Para ello se trabajó en la creación de una Matriz de Impacto que funcionó de estrategia para solicitar a Arcos Dorados intervenciones puntuales que pudiera mitigar los efectos negativos de la inversión (gentrificación, resistencia, caída de ingresos en comercios aledaños) a la vez que pudiera maximizar los beneficios (inversión, generación de empleo, atracción de nuevas inversiones, etc.)

El resultado fue un modelo de negocios que le permitió a Arcos Dorados poner un pie en el único Barrio de la Ciudad donde no tenía presencia, generar 80 empleos calificados para los vecinos y tener una sucursal liderada por una vecina del Barrio.

.

A man with a beard and a backpack is looking at his smartphone on a city street at night. The background is blurred with city lights.

# Nuestros Servicios

Aceleramos el crecimiento de nuestros clientes.

# Nuestros Servicios

Aceleramos el crecimiento de nuestros clientes implementando consultoría, innovación, conocimiento y contenidos.

## Consultoría

- Un equipo de consultores y emprendedores con amplia experiencia en negocios pueden aportarle agilidad, liderazgo y estrategia a su organización.
- Consultoría en Negocios, Ventas, Marketing, Finanzas, Liderazgo y Tecnología.

## Innovación

- Lo ayudamos a que su empresa sea ágil e innovadora.
- Talleres para introducir conceptos.
- Academias para identificar a los gestores de la innovación.
- Project Management para acompañarlo en el proceso de cambio.

## Conocimiento y Contenidos

- Creamos talleres, equipos de I+D, Academias, Hackatons y eventos especiales para trasladar conocimiento a nuestros clientes.
- Generamos contenidos en videos para bajar ese conocimiento a formatos digitales.



# Nuestro Equipo

En nuestro ADN está generar valor para nuestros clientes. Somos gente de acción y resultados.

# Team



**Mario  
Braga**

CONSULTOR ASOCIADO

Especialista en Innovación  
y Brand Experience



**Gabriel  
Suárez**

CONSULTOR ASOCIADO

Especialista en Ventas,  
Tecnología y Negocios.



**Javier  
Tedesco**

CONSULTOR ASOCIADO

Especialista en Marketing  
y Negocios



**Maximiliano  
Carbajal**

EMPRENDEDOR  
ASOCIADO

Especialista en  
Comunicación y Prensa.



**Dario  
Drucaroff**

EMPRENDEDOR  
ASOCIADO

Especialista en contenidos,  
tecnología y videos.



**Carlos  
Rozen**

PARTNER ASOCIADO

Socio de BDO. Experto  
en Innovación y Negocios.



StorySelling

Gracias

 Gabriel Suarez

 +54 9 11 4046 6941

 gabriels@storyselling.la

 [www.storyselling.la](http://www.storyselling.la)