The Value Builders

De la decisión al valor.

BUSINESS VALUE BUILDER™

Antes de autorizar más recursos, comprueba si estás actuando sobre el problema correcto.

Una prioridad puede consumir tiempo, presupuesto y capacidad mientras la explicación que guía las decisiones permanece sin validar.

01 La siguiente decisión empieza por evidencia

Para fundadores, CEOs y directores generales con una prioridad y recursos ya comprometidos.

Presupuesto, tiempo directivo, capacidad y oportunidades siguen en juego si la explicación no se comprueba.

Value Review™

Primera contratación pagada · 2–4 semanas · Alcance definido

Contrasta la explicación inicial con evidencia; documenta el punto de partida, el valor en juego y una recomendación. **No incluye ejecutar la intervención.**

ENCUADRAR → EXAMINAR → RECOMENDAR

02 Tres decisiones legítimas

INTERVENIR

Evidencia para considerar una palanca concreta.

NO INTERVENIR

No se justifica comprometer más recursos.

REUNIR MÁS EVIDENCIA

Falta información que podría cambiar la decisión.

Review tiene valor propio, incluso cuando no existe Value Build.

03 Recibes una decisión documentada

ENTREGABLE RECTOR

Business Value Blueprint™

Prioridad · punto de partida · evidencia · valor en juego · recomendación.

Una base ejecutiva para decidir qué hacer.

Decision Memo

Recomendación ejecutiva y fundamentos.

Value Ledger inicial

Base de medición, supuestos y valor potencial.

Intervention Brief

Ruta candidata o condiciones pendientes.

Executive Decision Session

Sesión ejecutiva para decidir los siguientes pasos.

04 Si intervenir tiene fundamento, podemos llevarlo a la práctica

Value Build™

Diseñar, ejecutar y acompañar una intervención sobre la palanca prioritaria. TVB puede trabajar directamente, con tu equipo y proveedores o con especialistas, según el alcance acordado.

COMPROBAR EL CAMBIO

Punto de partida → cambio observado → valor sustentado.

Value Ledger™ + PROVE distinguen actividad, cambio y valor.

Solo tras INTERVENIR: nueva propuesta, inversión y contratación independientes. Value Partnership™ solo con valor demostrado y un nuevo acuerdo.

Mario Aguilar Estrada · Más de dos décadas conectando estrategia, monetización y ejecución. Su experiencia orienta las preguntas; los datos de tu empresa determinan la recomendación.

SIGUIENTE PASO

Conversación de Prioridad

30 minutos para conocer la prioridad y evaluar si tiene sentido proponer un Value Review™.

Si existe encaje, el alcance y la inversión de Review se presentan por escrito.

Hablar de una prioridad ↗

Ver Business Value Builder en la web