

## 5 ESTRATEGIAS CIENTÍFICAS PARA TRIPLICAR TU RENTABILIDAD

Convierte tu negocio en un laboratorio de bajo costo donde cada decisión se respalda con datos reales. No necesitas un doctorado — solo un cronómetro, una libreta y ganas de probar.

01

### El experimento de la propuesta de valor

*Descubre qué es lo que tus clientes realmente valoran*

1. Identifica 2 factores que puedas cambiar (mensaje + extra que ofreces)
  2. Crea 4 combinaciones y muéstralas a grupos distintos durante 1 semana
  3. Mide cuál genera más ventas, mejor ticket y más consultas
- ▶ **Una pastelería descubrió que su cliente no compraba ingredientes, compraba momentos especiales: 3x más pedidos.**

02

### El experimento de la caja registradora

*Encuentra el precio que maximiza tu ganancia sin espantar clientes*

1. Elige tu producto estrella y define 3 niveles de precio (+0%, +10%, +20%)
  2. Segmenta: prueba cada precio con un grupo distinto durante 1 mes
  3. Calcula margen de contribución total, no solo unidades vendidas
- ▶ **Un taller 3D subió precio 15%: ventas bajaron 5%, pero margen subió 18%. Más dinero, menos trabajo.**

03

### El experimento del empaque invisible

*Reduce costos operativos ocultos que erosionan tu margen*

1. Elige un proceso repetitivo (empaques, pedidos, caja, entregas)
  2. Define una forma alternativa cambiando un solo elemento
  3. Mide con cronómetro: tiempo por unidad + porcentaje de errores
- ▶ **Una tienda de ropa bajó devoluciones 40% añadiendo solo 12 segundos de verificación por pedido.**

04

### El experimento del embudo invisible

*Invierte tu dinero de marketing donde realmente hay retorno*

1. Elige 2 canales (ej. Instagram + volantes) y 2 mensajes (descuento vs. emocional)
2. Destina un presupuesto pequeño para cada combinación durante 2 semanas
3. Mide clientes nuevos por canal, gasto promedio y Costo de Adquisición (CAC)

► **Una ferretería bajó su costo por cliente 60% al cambiar de “descuentos” a “consejos de experto”.**

05

### El experimento del mix perfecto

*Combina productos para subir tu ticket promedio sin aumentar costos fijos*

1. Selecciona 2 productos de alta rotación/bajo margen + 2 de baja rotación/alto margen
2. Crea 4 combos cruzados y ofrece solo los combos durante 1 semana
3. Mide ticket promedio, rotación de inventario y margen por combo

► **Un taller de muebles vendió 6 meses de stock de bancos en 1 mes. Ticket promedio: +35%.**

**La rentabilidad no es magia:** es el resultado de decisiones basadas en evidencia. Elige una estrategia, dedícale unas horas esta semana, y deja que los datos te muestren el camino.

¿Quieres implementar estas estrategias con respaldo científico?

Agenda tu diagnóstico gratuito de 45 min con nuestro equipo de ciencia aplicada.

[proyectos@gencorp.com.mx](mailto:proyectos@gencorp.com.mx) · [www.gencorp.com.mx](http://www.gencorp.com.mx)