



MARTÍN MALARA

CONSULTORIA Y REPRESENTACIÓN

Consultora
Martin Malara - 2025

Nuestra Metodología de Trabajo

En nuestro enfoque, cada cliente es único. Por eso diseñamos un proceso de trabajo que combina el trato humano, la cercanía, la escucha activa y el uso de herramientas digitales para garantizar una experiencia clara, ágil y enfocada en resultados reales.



A continuación, te compartimos paso a paso cómo trabajamos desde el primer contacto hasta la entrega de una propuesta técnico-comercial personalizada:

Primer Contacto

Todo comienza con una conversación inicial, ya sea por WhatsApp, email, llamada telefónica, redes sociales, ferias, contactos en común, entre otros.

Nuestro primer objetivo es presentarnos y contar quiénes somos, qué hacemos y cómo podemos aportar valor.

Esta primera charla puede ser informal o formal, pero tiene un propósito claro: generar un primer interés y, si es posible, conectar con más personas dentro de la organización.

Además, de iniciar a poder conocer sus aspiraciones y necesidades.



+54 9 11 2519 4123



administracion@consultoramm.com



www.consultoramm.com

Envío de información inicial

Luego de ese primer contacto, enviamos por email una descripción clara de nuestros servicios y de cómo trabajamos. Invitamos a que compartan esta información internamente con otras personas del equipo que puedan estar involucradas en el proceso de decisión.

Seguimiento

Dos semanas después, realizamos un seguimiento simple para asegurarnos de que la información haya llegado correctamente y ver si hay dudas o comentarios. No insistimos más de una vez: preferimos respetar los tiempos del cliente sin dejar de mostrar nuestro interés genuino.

Coordinación de entrevista virtual

Si notamos interés, coordinamos una reunión virtual con los líderes o referentes claves del cliente. Buscamos siempre que participen las personas involucradas en la toma de decisiones o que tengan conocimiento del área a analizar.



+54 9 11 2519 4123



administracion@consultoramm.com



www.consultoramm.com

Planificación y envío de invitación

Una vez definida la reunión, enviamos la invitación formal y confirmamos los detalles técnicos (plataforma, participantes, agenda, día, horario).

Entrevista virtual

Este encuentro es clave: buscamos conocernos, escuchar, hacer preguntas específicas (preparadas de antemano) y explicar de forma transparente cómo trabajamos. Aprovechamos también herramientas de inteligencia artificial para ayudarnos a generar una minuta completa al finalizar la reunión y transcripción con las correspondientes traducciones en caso de reuniones con distintas lenguas.

Minuta de reunión

Elaboramos un documento resumen con los temas conversados que compartiremos en formato PDF.



+54 9 11 2519 4123



administracion@consultoramm.com



www.consultoramm.com

Cuestionario inicial

Junto con la minuta, enviamos un cuestionario para profundizar ciertos aspectos que tal vez no surgieron en la reunión. Este paso nos ayuda a validar que hay interés mutuo en avanzar y profundizar en el estudio.

Segundo seguimiento

Tal como antes, si no recibimos respuesta en dos semanas, hacemos un único recordatorio. Valoramos el respeto por el tiempo de ambas partes.

Análisis interno

Una vez que contamos con toda la información (cuestionario, minuta, notas de la reunión), realizamos un preanálisis para entender a fondo la situación del cliente. Este diagnóstico preliminar nos ayuda a prepararnos para el siguiente paso.



+54 9 11 2519 4123



administracion@consultoramm.com



www.consultoramm.com

Coordinación de visita presencial con tarifa

Si el preanálisis es positivo, coordinamos una visita presencial con tarifa. También puede darse el caso en que decidamos no avanzar, y en ese caso damos un feedback claro y transparente antes de la visita.

Visita presencial al cliente con auditoria (Entre media y una jornada)

Durante esta visita, buscamos ver de cerca la operación, recorrer instalaciones, hacer preguntas más detalladas, tomar registros y terminar de recopilar toda la información necesaria para hacer un análisis completo.

Informe de diagnóstico

Con toda la información procesada, elaboramos un informe técnico que refleja nuestra visión del cliente: necesidades, oportunidades, riesgos, y líneas de acción posibles.



+54 9 11 2519 4123



administracion@consultoramm.com



www.consultoramm.com

Envío del diagnóstico

Este informe se entrega al cliente para su validación. Si estamos alineados, avanzamos. Si surgen diferencias, las trabajamos antes de elaborar una propuesta técnico – comercial.

Propuesta técnico-comercial:

Una vez que todo está claro y validado, armamos una propuesta adaptada a las necesidades específicas del cliente, con detalle técnico, alcance, costos y condiciones.

Último seguimiento

Finalmente, realizamos un último contacto dos semanas después del envío de la propuesta, para saber si hay dudas, comentarios o una decisión tomada. Siempre con respeto, sin presión.



+54 9 11 2519 4123



administracion@consultoramm.com



www.consultoramm.com

Tiempo estimado del proceso



Este camino completo puede llevar entre 36 y 48 horas de trabajo distribuido en el tiempo, días y semanas, dependiendo del ritmo del cliente, el estudio a realizar y la complejidad del proyecto.

Este enfoque nos permite no solo ofrecer una propuesta adecuada, sino también construir una relación de confianza, transparencia y colaboración desde el primer día.



+54 9 11 2519 4123



administracion@consultoramm.com



www.consultoramm.com

Martín Esteban Malara

Director Fundador

✉ martin.malara@consultoramm.com ✉ administracion@consultoramm.com

📞 +54 9 11 2519 4123

🌐 www.consultoramm.com 🌐

🔗 www.linkedin.com/company/consultora-martin-malara

🔗 www.linkedin.com/in/martin-esteban-malara

🔗 Facebook, Instagram @consultora.martinmalara

🔗 X @soymartinmalara

YouTube @consultora.martinmalara



MARTÍN MALARA

CONSULTORIA Y REPRESENTACIÓN