

Conferencias

JONATAN LOIDI

CONFERENCISTA INTERNACIONAL

www.jonatanloidi.com

gruposet



PRINCIPALES CAMBIOS EN TENDENCIAS DE CONSUMO COVID-19

Estudio realizado por GrupoSet en base a **500 encuestas** distribuidas en Argentina y países Latam. Líderes y tomadores de decisiones en empresas Pymes y corporaciones.





Si quieres ser del 5% de las
personas que hacen cosas
extraordinarias debes hacer
exactamente lo contrario a
lo que hace el 95%





Te recordarán,
no por lo que haces,
sino por
CÓMO lo haces.

@jonatanloidi

Forbes



JONATAN LOIDI
speaker

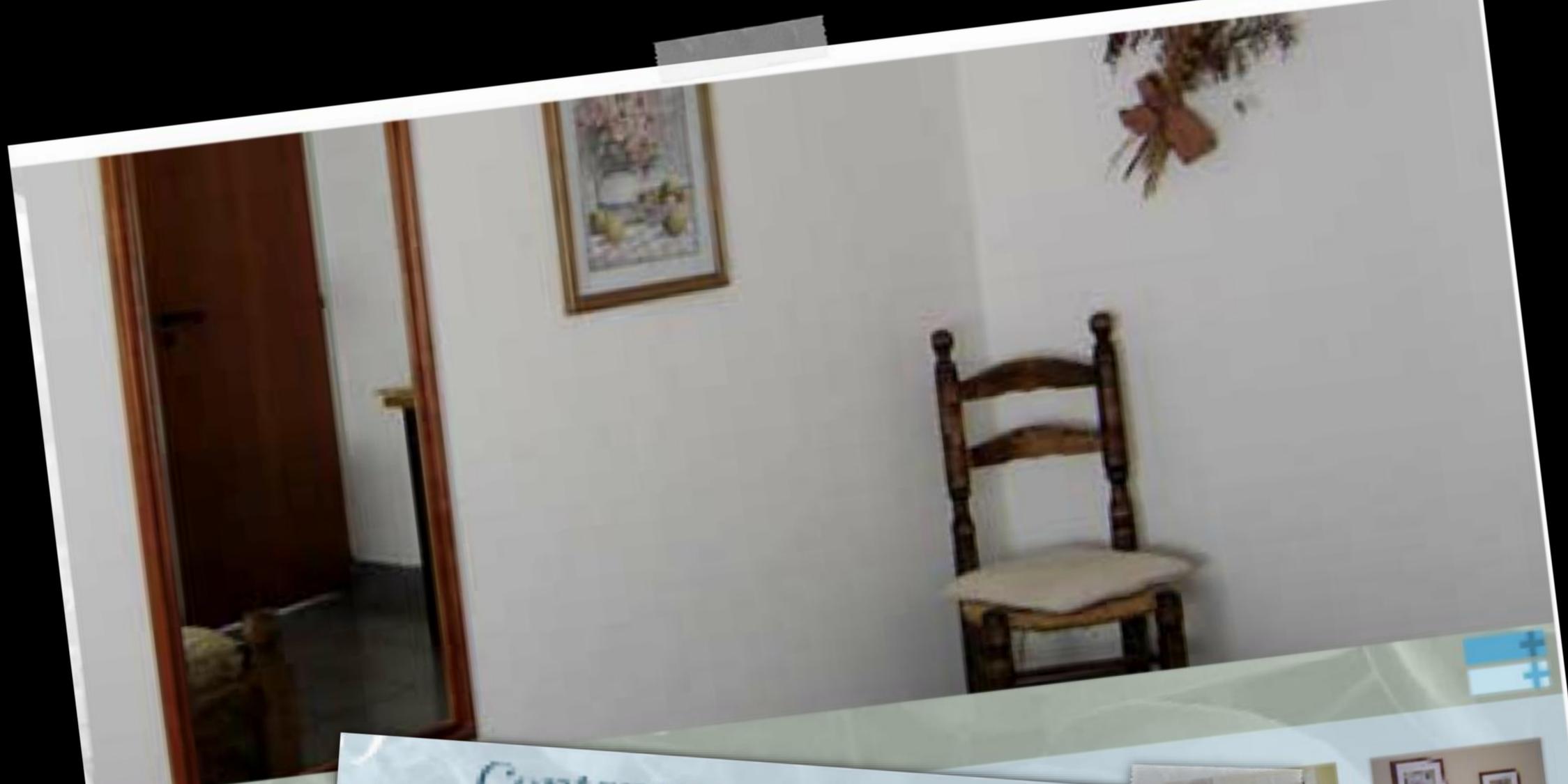
Un modelo de negocios describe la forma en que una organización crea, desarrolla y captura **VALOR**.



La Gran Pregunta es:

¿Podemos vender sin
conocer la propuesta de
valor?





Contamos con 28 Habitaciones, exquisitamente decoradas; televisor con control remoto; calefacción, aire acondicionado, y ventilador.

Habitaciones

Contamos con 28 Habitaciones, exquisitamente decoradas; televisor con control remoto; calefacción, aire acondicionado, y ventilador.

todos los derechos reservados // diseño:karinagomila



JONATAN LOIDI
speaker



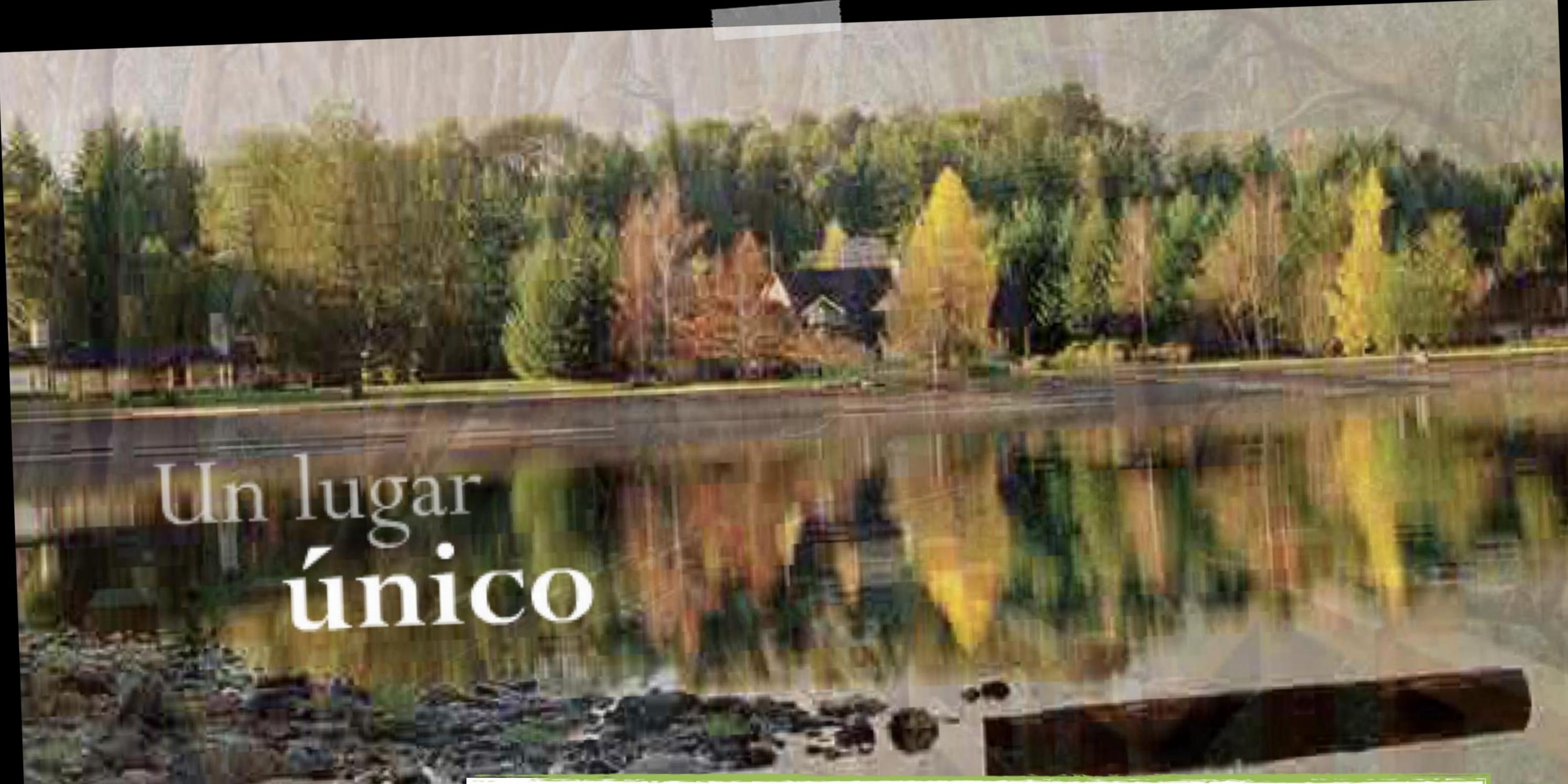
EL HOTEL

Lo invitamos a programar sus vacaciones en el Grand Hotel Bariloche, donde le garantizamos que se sentirá muy cómodo, gozando de una inmejorable atención en un ambiente cordial y absolutamente familiar.

Usted llegará a un cálido hotel de 9 plantas (3.000m².), que se encuentra **ubicado en la calle principal de San Carlos de Bariloche.** En la mitad del recorrido comercial de la Av. Mitre y a escasos 100mts. del Lago Nahuel Huapí.



JONATAN LOIDI
speaker



Un lugar
único

*Le haremos sentir la calidez de su casa en una agradable estadía.
Un lugar único en donde el huésped es un protagonista más del lago.*

El mayor insumo de la
INNOVACIÓN consiste en
solucionar problemas simples
a la gente generan **VALOR**.

Jonatan LOIDI



Modelo P.S.V. by Jonatan Loidi

$$i = \left(\frac{p}{c} \right) * a$$



Modelo P.S.V.

$$i = \left(\frac{p}{c} \right) * a$$

innovación



Modelo P.S.V.

$$i = \left(\frac{p}{c} \right) * a$$

innovación = problema





@jonatanloidi

Modelo P.S.V.

$$i = \left(\frac{p}{c} \right) * a$$

innovación = problema / **creatividad**



“You say, we listen”

Innovar de manera sencilla y en equipo.

De abajo hacia arriba.

Reuniones en equipo.



Modelo P.S.V.

$$i = \left(\frac{p}{c} \right) * a$$

innovación = problema / creatividad * acción



Modelo P.S.V.

$$i = \left(\frac{p}{c} \right) * a = V^3$$

innovación = problema / creatividad * acción = VALOR (triple impacto)





ADIDAS

@jonatanloidi

¿Podemos hacerlo mejor?

¿Podemos hacerlo diferente?



Recuperación del Servicio



Las organizaciones deben pensar y desarrollar procesos para la recuperación del servicio.

Los clientes se sentirán considerablemente más frustrados por la incapacidad de una organización para resolver un problema, que por el problema mismo



“No tuvimos la culpa, pero es nue



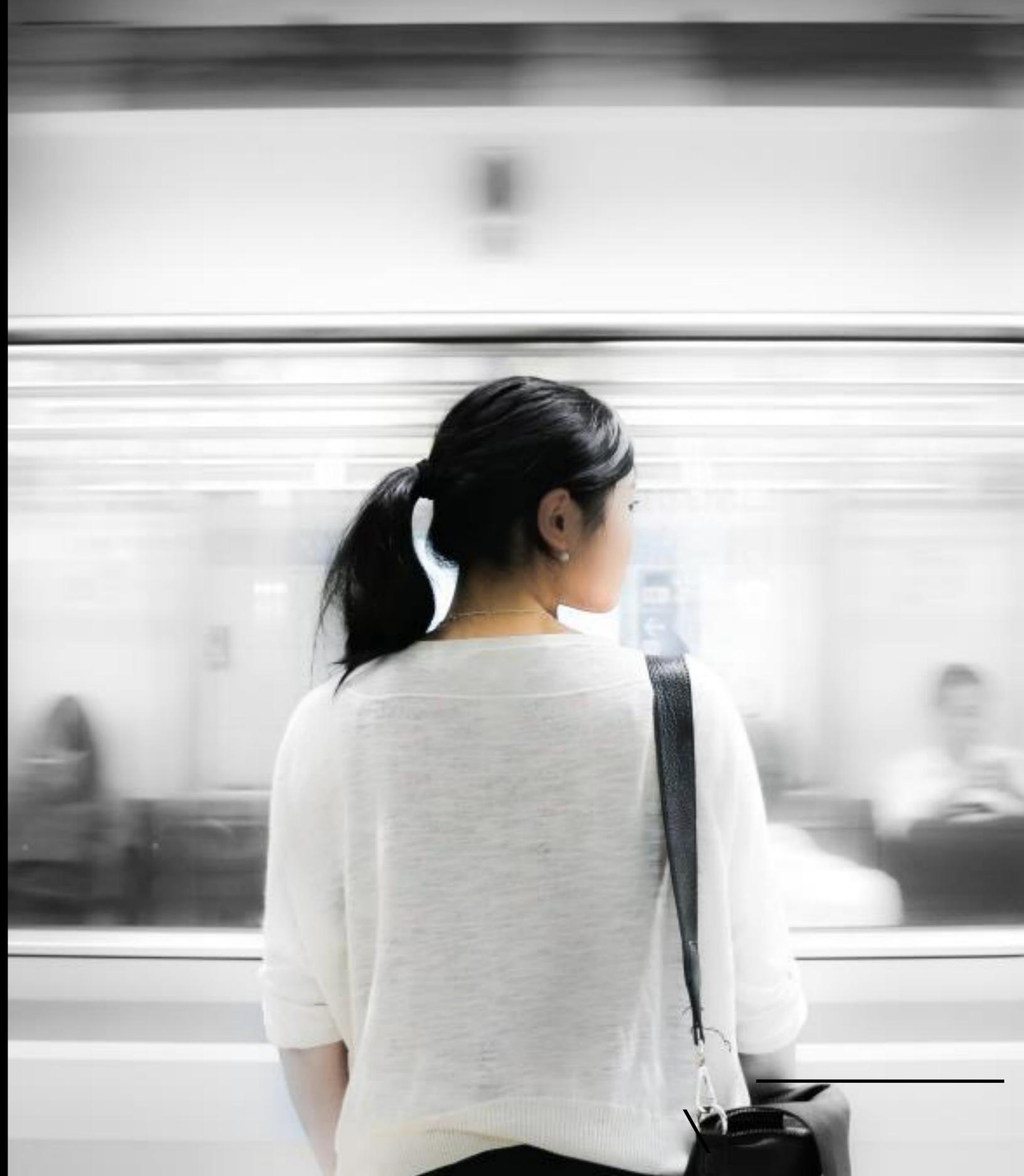
JONATAN LOIDI
speaker



Si no se establece una conexión **emocional con los clientes**, entonces la satisfacción no vale de nada.

Las organizaciones que optimizan esta conexión emocional superan a sus competidores en 26% por margen bruto y en **85% por crecimiento de ventas**.

THE GALLUP ORGANIZATION





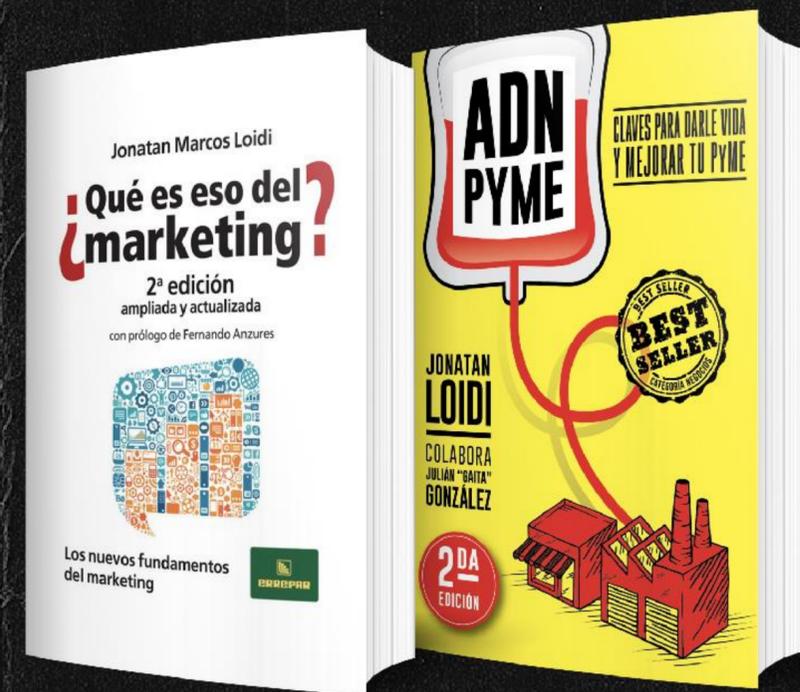
JONATAN LOIDI
speaker



Actitud Actores.....

gruposet

Escanear el código QR
y descargar libros
¿Qué es eso del Marketing?
y ADN PyME.



Muchas gracias



@jonatanloidi

www.jonatanloidi.com

CEO GrupoSet