

B I E N V E N I D O

# Esto es TRINUM

Programa de formación creado por y para la iniciación del  
pequeño negocio rentable en su Transformación Digital

NETALIAN.ES

T R I N U M X P R E S S

# Mensaje del CEO

---



## Vicente Cones García

Ayudamos a nuestro cliente a elegir,  
antes de ofrecernos como opción.

T R I N U M X P R E S S

# Imagina no tener dudas

---

Poder tomar las decisiones con conocimiento de causa, con seguridad.

Ahorrar tiempo en saber y como consecuencia, ahorrar dinero.

En Trinum queremos ayudar.

T R I N U M X P R E S S

# La cuestión

---

¿Como iniciar un pequeño negocio rentable en la Transformación Digital?

T R I N U M X P R E S S

# La solución

---

Primero adquirir el conocimiento mínimo necesario, para después ahorrar tiempo y dinero, gracias al acierto.

# Secuencia lógica de iniciación

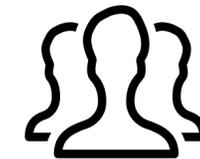
---



**El propietario**



**Los empleados**



**Los clientes**



**El mercado**



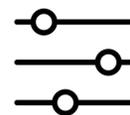
**La empresa**



**La estrategia**



**Comunicar**



**Datificar**



**Analizar**

T R I N U M X P R E S S

# PRIMERO ADQUIRIR **VISION**

En esta primera fase cada uno asume su papel.



## **EI PROPIETARIO**

El evangelista



## **LOS EMPLEADOS**

Los discípulos



## **LOS CLIENTES**

Los embajadores.

T R I N U M X P R E S S

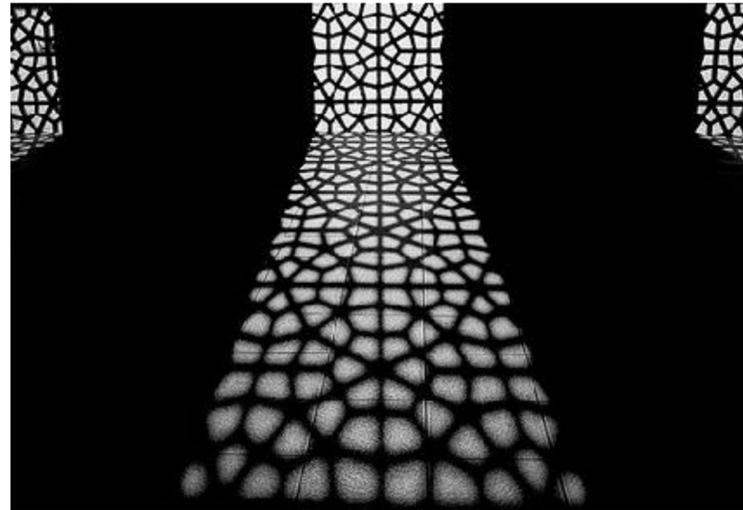
# DESPUES ADAPTARSE

Una vez clara la misión de cada uno, comienza el camino



## EL MERCADO

El pueblo



## LA EMPRESA

El templo



## LA ESTRATEGIA

El libro sagrado

T R I N U M X P R E S S

# AHORA TRANSFORMARSE

---

Tras iniciar el camino, se obtienen las primeras conclusiones y es hora de implementar.



## COMUNICAR

La palabra



## DATIFICAR

Siembra



## ANALIZAR

Recoge el fruto.



V i s i ó n

# El propietario

---

Es el encargado de instaurar la cultura digital.

Debe escuchar a sus discípulos.

Unas cuantas cosas sencillas en un espacio extendido de tiempo.

Actualización continua.

V i s i ó n

# Los empleados

---

Deben ayudar al líder con su conocimiento.

Son digitales.

Son los discípulos de la marca.

Deben formar un único engranaje





V I S I O N

# Los clientes

---

Son los mejores embajadores de la marca.

Saben bien lo que quieren.

Necesitan una solución a su problema.

Son parte del pueblo.

Son digitales.

A D A P T A C I O N

# El mercado

---

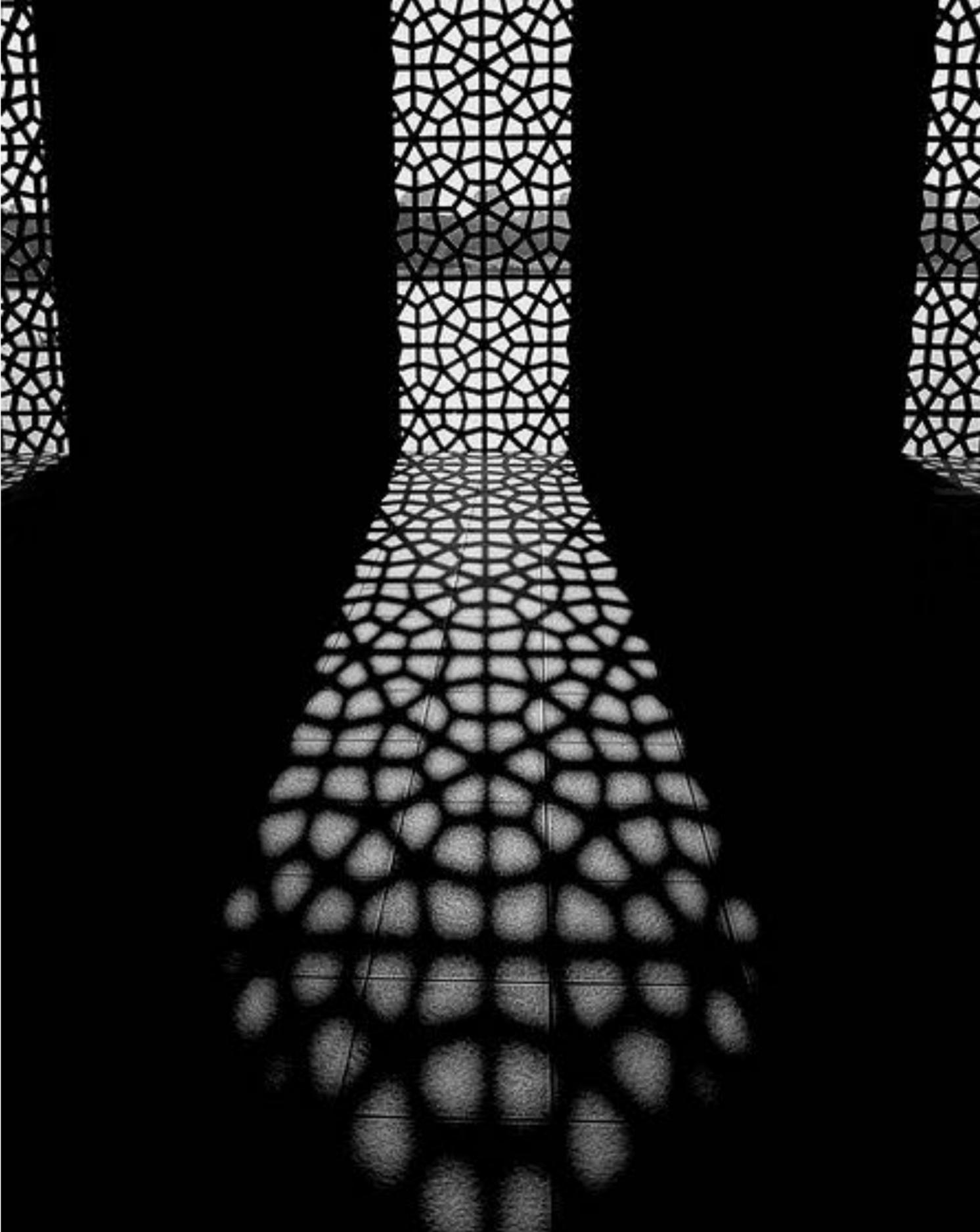
Esta formado por el pueblo y sus sociedades

Aquí están tus futuros seguidores

Aquí están los otros evangelistas

Es digital.





A D A P T A C I O N

# La empresa

---

Debe adaptarse a la nueva era digital.

Las personas que la componen ya lo están.

Nuevas lógicas en su organización para nuevos hábitos en el mercado.

Valor y valores.

A D A P T A C I O N

# La estrategia

---

Antes de diseñarla, hay que tener los deberes hechos.

Es lo mismo de siempre, llevado a lo exponencial.

Nuevas herramientas para nuevos caminos.

Se empieza para nunca dejarla y actualizarla constantemente.





T R A N S F O R M A C I O N

# Comunica

---

Lo mismo de siempre llevado a lo exponencial

Nuevos canales para un nuevo usuario

Empatía

Humanidad



T R A N S F O R M A C I O N

# Datifica

---

Ahora, el cliente contesta

Escucha

Guarda los datos

Agrúpalos lógicamente

T R A N S F O R M A C I O N

# Analiza

---

Los datos por si solos , no son nada

Analiza

Corrige

Vuelve a comunicar



T R I N U M

# Coste

---

QUEDA INCLUIDO DENTRO DE NUESTRA  
SECUENCIA DE SERVICIOS TRANSVERSAL

---

150€

CADA MES

TRINUM

NETALI@

Y EL RESTO DE VALOR

[SABER MAS](#)

T R I N U M X P R E S S

# Conclusión

---

El desconocimiento merma la motivación, el saber, la dinamiza.