

— UNA GUÍA OPERATIVA

7 señales de que tu negocio pierde tiempo, dinero *y clientes sin que lo veas.*

*Para dueños que sospechan que algo está mal,
y todavía no pueden nombrarlo.*



Cómo leer este documento.

Esto no es un quiz. Es un espejo.

Marcá mentalmente las señales que reconocés en tu operación. Una. Dos. Tres.

Si reconocés **tres o más**, no es coincidencia. Es un patrón. Y los patrones tienen nombre, costo, y solución.

Léelo sin defensividad. Vos no estás roto. **Tu sistema sí.**

*Cada señal viene con un costo invisible.
Esos son los que cuantifica el Diagnóstico estratégico de
ARLAN.*

— SEÑAL 01

01

Cada decisión técnica pasa por una sola persona.

Tu socio técnico. Tu mano derecha. Vos mismo. Cuando alguien tiene que aprobar cómo se usa Drive, qué CRM elegir, dónde se guarda la data del cliente — esa persona es el cuello.

No tenés un equipo técnico. Tenés un equipo *más* un dependiente técnico.

— COSTO INVISIBLE

*Si esa persona se enferma, se va, o tiene un mal día, todo lo que toca tecnología **se ralentiza o se detiene**. El negocio depende de un único punto humano.*

— SEÑAL 02

02

Tu equipo te consulta cosas que ya explicaste.

La información vive en cabezas y conversaciones de WhatsApp, no en sistemas.

"¿Dónde estaba el archivo del cliente X?"

"¿Cómo se hacía esto la última vez?"

"¿Quién aprueba esto?"

Cada empleado nuevo tarda **tres meses** en aprender lo que debería estar documentado y aprenderse en tres días.

— COSTO INVISIBLE

Pagás dos veces: el tiempo de quien pregunta, más el tiempo de quien responde. Por información que ya pagaste una vez para que se documente, y nunca se documentó.

— SEÑAL 03

03

No podés irte dos semanas sin que algo se rompa.

Ese viaje pendiente. Esa semana sabática. Ese descanso real. Se posponen.

No es porque no haya quien te cubra. **Es porque cubrirte requiere que alguien sepa lo que solo vos sabés.**

No tenés vacaciones. Tenés *permisos vigilados desde el celular.*

— COSTO INVISIBLE

*El riesgo de continuidad sos vos. Si te enfermás de verdad, el negocio entra en pausa. **Y ese es un riesgo que ningún seguro cubre.***

— SEÑAL 04

04

Tu stack es WhatsApp + Excel + Drive + memoria.

Los datos están en mil lugares. Los reportes se arman manualmente cada vez que alguien los pide.

Cada decisión basada en data necesita **dos horas previas** de buscar archivos, consolidar planillas, formatear.

Decir "**déjame chequear los números**" significa abrir cinco pestañas y rezar.

— COSTO INVISIBLE

*Tomás decisiones rápidas con data vieja, o decisiones buenas con data buena pero tardía. **Nunca decisiones rápidas con data buena.***

— SEÑAL 05

05

Tu costo por cliente nuevo no baja con escala.

Cada cliente nuevo requiere onboarding manual, configuración a medida, llamadas con vos.

Lo que debería ser *"más clientes = menor costo por cliente"*, es *"más clientes = más trabajo por cliente"*.

Crecés en facturación. También en horas, en estrés, en complejidad operativa.

— COSTO INVISIBLE

*El día que dejes de querer más clientes va a llegar antes de lo que pensás.
Y vas a tener razón.*

— SEÑAL 06

06

Sabés que estás perdiendo plata pero no podés cuantificarlo.

Tenés la sensación clara de que hay fugas — leads sin seguir, oportunidades olvidadas, procesos lentos, cobranza tardía.

Si alguien te pregunta cuánto, decís *"no sé, mucho"* o *"no sé, algo"*.

"No sé cuánto" significa que no podés priorizar. No podés justificar invertir en arreglarlo. Y la fuga sigue.

— COSTO INVISIBLE

Lo que no se mide no se mejora. Y lo que se cree menos importante de lo que es, no se atiende.

— SEÑAL 07

07

Trabajás MÁS pero crecés MENOS.

Las horas semanales suben. Las llamadas a las 9 de la noche aumentan. La facturación se estanca o crece a un ritmo que ya no escala con tu esfuerzo.

Llegaste al techo de lo que tu modelo actual puede dar.

"Más trabajo" dejó de ser la respuesta. **La respuesta es otra. Y todavía no sabés cuál.**

— COSTO INVISIBLE

*El día que te quemes — y vas a quemarte si seguís así — el negocio va a colapsar **en el momento más vulnerable.***

— SI RECONOCISTE TRES O MÁS

No tenés un problema
de personas. Ni de mercado.
Ni de motivación.
Tenés un problema de sistema.

Y los sistemas se diagnostican **antes** de cambiarse.

Eso es lo que hace el *Diagnóstico estratégico de ARLAN*: detecta dónde se escapan tiempo, dinero y clientes, lo cuantifica en dólares por mes y entrega una hoja de ruta priorizada.

— EL PRIMER PASO

Llamada consultiva
gratuita.

Una reunión 1:1 con el fundador de ARLAN para entender tu negocio y ver si un diagnóstico personalizado e implementar IA tiene sentido. No tenés que preparar nada.

Limitado a 3 empresas por mes, para garantizar la calidad técnica de cada diagnóstico.

— PARA EMPEZAR

Agendá · arlanintelligence.com/agendar

Email · info@arlanintelligence.com

Instagram · [@arlanintelligence](https://www.instagram.com/arlanintelligence)