

Estrategia Operativa

Bio-revitalización como programa +
estandarización FU/PU + Growth

Face Up

Enero 2026

Contexto

FaceUp es una plataforma de clínicas de medicina estética con enfoque médico y resultados naturales (CDMX, Guadalajara y Cancún) que en 2026 está integrando su oferta con PhysiUp bajo una lógica consistente de **diagnóstico → plan → seguimiento** para posicionarse en "verse joven sin modificarse" (bio-revitalización/bio-regeneración).

Aunque ya cuentan con protocolos, estandarización, capacitación y funciones centrales (finanzas, data, adquisición, marketing, legal), el reto no es crear manuales desde cero sino **lograr adopción y ejecución homogénea por sucursal, resolver la venta inconsistente** (doctor-led selling) **que limita conversión a programas y lealtad**, alinear operación FU/PU con reglas claras entre plazas, y **construir un motor de crecimiento post-ads** (reputación local, UGC controlado, referidos, activaciones/PR y partners) **ante un CAC creciente**, dejando como carril adicional el empaquetado B2B de PhysiUp (incl. hotelería) una vez estabilizado el sistema interno.

Objetivos del Proyecto

Productizar bio-revitalización: programas por agenda/estilo de vida (no tratamientos sueltos) con escalera de valor (entrada → 60/90 días → mantenimiento).

Instalar un Sales System replicable: speech, guiones, objeciones y ritual de rebooking para reducir variabilidad entre médicos/sucursales.

Estandarizar FU + PU sin burocracia: reglas de overlap, agenda/capacidad, roles y handoffs; marco de incentivos (2-3 opciones + recomendación).

Gestionar por KPIs: KPI tree + tablero v1 + "board pack" mensual para dirección/board.

Construir motor de crecimiento (medible): UGC controlado, reseñas/SEO local, referidos, activaciones/PR y partners; paid solo donde convenga (retargeting/alta intención).

Carril B2B PhysiUp (mínimo viable): packaging + modelos de alianza (no implementación).

Quienes somos

Somos una firma de **consultoría estratégica y financiera** que ayuda a emprendedores y empresas a **crecer negocios, ordenar sus finanzas y prepararse para inversionistas.**

Quienes somos



HUGO HERRERA CEO

Inversionista y emprendedor serial con más de 17 años de experiencia en empresas de consumo y de alimentos en Latinoamerica y Estados Unidos liderando proyectos de mercadotecnia, logística, ventas, expansión y adquisición de negocios. Co-fundador de diversas startups de tecnología y alimentos.



RODRIGO GARZA Strategy

14 años de experiencia en consultoría de negocios e innovación (Propelland, Poesis) desarrollando proyectos para clientes Fortune 500 (The Coca-Cola Company, Bimbo, Vitro, Femsa). Con experiencia diseño y creación de negocios digitales y Start-ups de Blockchain y ventures corporativos.



EUGENIO LOPEZ Finance Analyst

Experiencia financiera en el sector farmacéutico y de salud, llevando a cabo procesos de due diligence para aportes de capital por más de 7 MDD (Alivia). Con experiencia en la gestión de carteras de inversión (130 MDD) y divisas en la Bolsa de Valores Vector, además de experiencia en Finkargo, dando soluciones financieras y créditos flexibles para importadores de América Latina involucrados en comercio exterior.



CARLOS SALGADO CIO

Economista con 13 años de experiencia en el sector de consumo y estrategia comercial, mercadotecnia, manejando equipos de venta con experiencia financiera en valuación, finanzas corporativas y banca de inversión.



propelland



Pladis®

GRILLon BOX



publifix.net

finkargo®



Proceso de trabajo

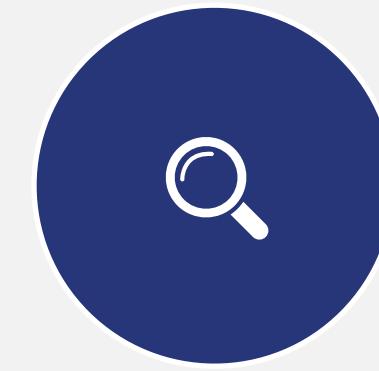


Fases

Implementation de la Estrategia Operativa



**Kickoff & Quick
Scan**
(Audit + North Star)



Sistema Comercial
(Program-Led
Selling)



**Sistema de
Operación**
FaceUp/PhysiUp



**Reporting &
Growth Kits (Post-
Ads)**



**Pilotos + Iteración
+ Handoff**

Entregables



Diagnostics Pack
Mapa de situación, funnel, fugas, backlog priorizado, quick wins.

Program Ladder + Offers by Agenda
3–5 programas tipo + escalera de valor (entrada → 60/90 días → mantenimiento).

Service Architecture & Guardrails
Reglas clínicas/comerciales para estandarizar recomendación (default vs premium).

Sales System Kit
Speech + guiones + objeciones + rebooking + role-play plan + scorecard de adopción.

FU/PU Operating Rules + Incentives
Reglas overlap/agenda/capacidad + 2–3 opciones de comisiones + recomendación.

Clinic OS (Audit + SOP Cards)
Gap closure de estándares existentes + 10–12 SOP cards ejecutables + rituales.

KPI Tree + Tablero v1 + Board Pack
Definiciones, tablero, cadencia, paquete mensual para dirección/board.

Growth Post-Ads Kits + Pilot Plan
UGC templates, reseñas/SEO local, referidos/partners, activaciones/PR, retargeting guidelines.

B2B Packaging PhysiUp (MVP)
1-pager + modelos de alianza (managed-by/rev-share/etc.) + checklist readiness.

Medical Marketing Guardrails
Checklist de claims/disclaimers y revisión interna de guiones/UGC/landing.

Alcance

A. Estrategia & Narrativa

Tesis de crecimiento: clínicas + FU/PU integrado + motor post-ads (menos dependencia de pauta).

Posicionamiento: autoridad médica + resultados naturales (biorevitalización como proceso).

Carril B2B PhysiUp: packaging y criterios (sin ejecución comercial).

B. Organización & Personas

Reducción de dependencia del founder: operating rhythm + derechos de decisión.

Role clarity: sponsor + owner interno Ops/Growth + working group.

Scorecards 90 días para adopción.

C. Operaciones (Audit + Activate)

Gap analysis de estándares actuales y adopción por sucursal.

SOP cards (apertura/cierre, seguridad paciente, calidad, insumos, handoffs).

FU/PU rules: overlap, agenda/capacidad y excepciones (p.ej. Roma).

D. Sistema comercial

Program ladder + ofertas por agenda.

Speech, scripts, objeciones, rebooking.

Membresía/lealtad v1 (1-2 planes) + integración con productos (cuando aplique).

E. Growth post-ads

Reputación local + reseñas + SEO local.

UGC controlado (2 formatos repetibles) + guiones por programa.

Referidos + partners.

Activaciones/PR replicables por ciudad.

Paid solo donde conviene: retargeting / alta intención.

F. Datos & compliance

KPI tree + tablero v1 + board pack mensual.

Roadmap de datos/tech (mínimo viable).

Medical Marketing Guardrails (claims/disclaimers/revisión interna).

Soporte

Equipo & Gobernanza

Supuestos e Insumos del Cliente





Inversión





Estrategia Operativa

CRONOGRAMA DEL PROYECTO

	SEMANAS	COSTOS
KICKOFF & QUICK SCAN	4	\$12,194 USD
SISTEMA COMERCIAL	4	\$12,194 USD
SISTEMA DE OPERACIÓN FACEUP/PHYSIUP	4	\$12,194 USD
REPORTING & GROWTH KITS	4	\$13,612 USD
PILOTOS + ITERACIÓN + HANDOFF	12	\$12,196 USD
TOTAL		\$ 62,390 USD

NOTAS:

- Nuestro precio no incluye 16% de IVA (impuestos mexicanos).
- No incluye viáticos.
- El costo estimado se expresa en USD
- La fecha de inicio propuesta para el proyecto es 2 semanas después de la aprobación de esta propuesta.
- La propuesta es válida por un período de 15 días
- Forma de pago 50% para arrancar, 25% al terminar fase 3 y 25% al entregar la fase 5.





Q&A