

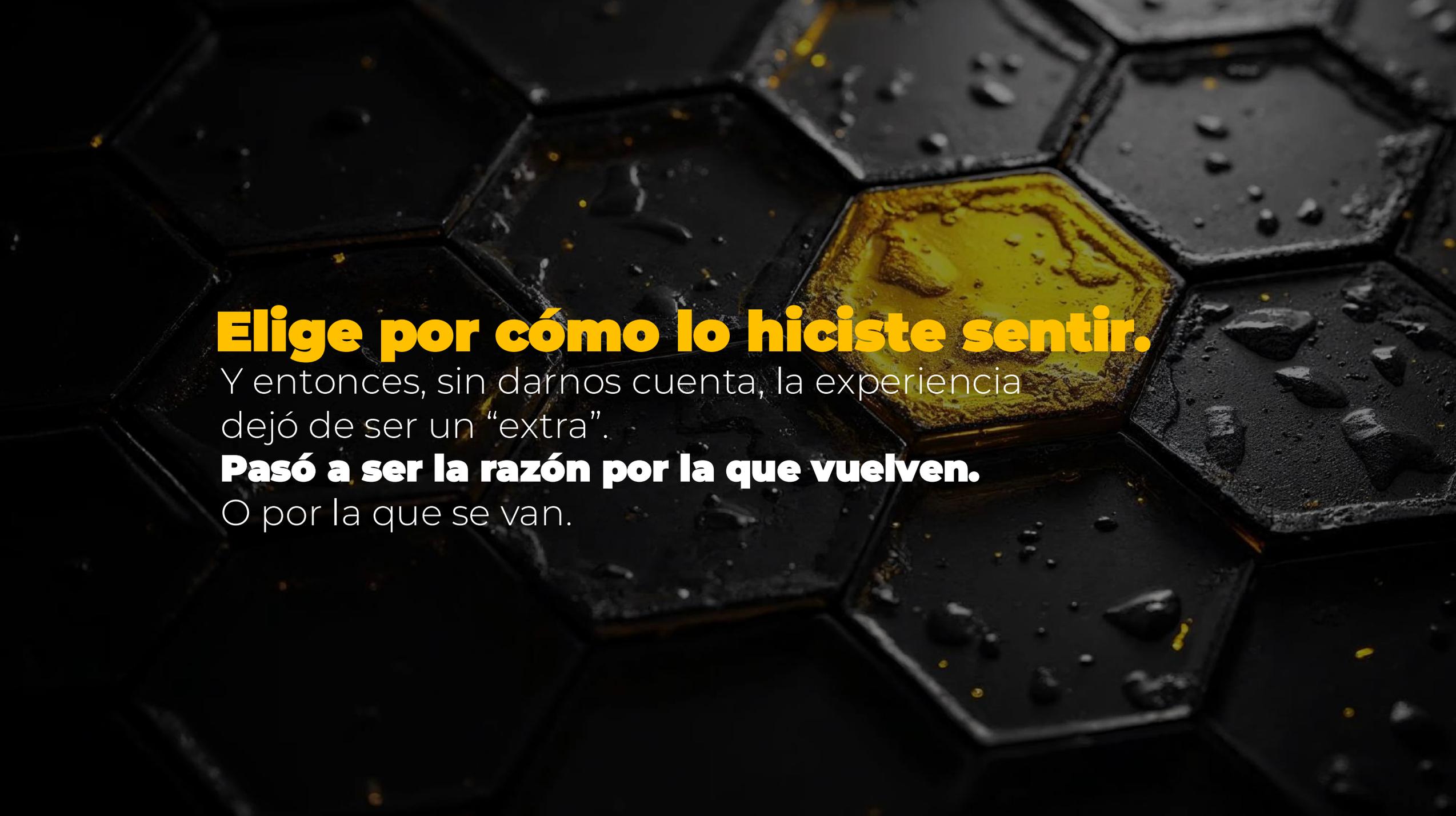


BEEMAGNETIC



Hay algo que nadie dice...

Que, en un mundo saturado de ofertas, donde todo se ve igual, huele igual, suena igual... **el cliente ya no elige por el producto.**



Elige por cómo lo hiciste sentir.

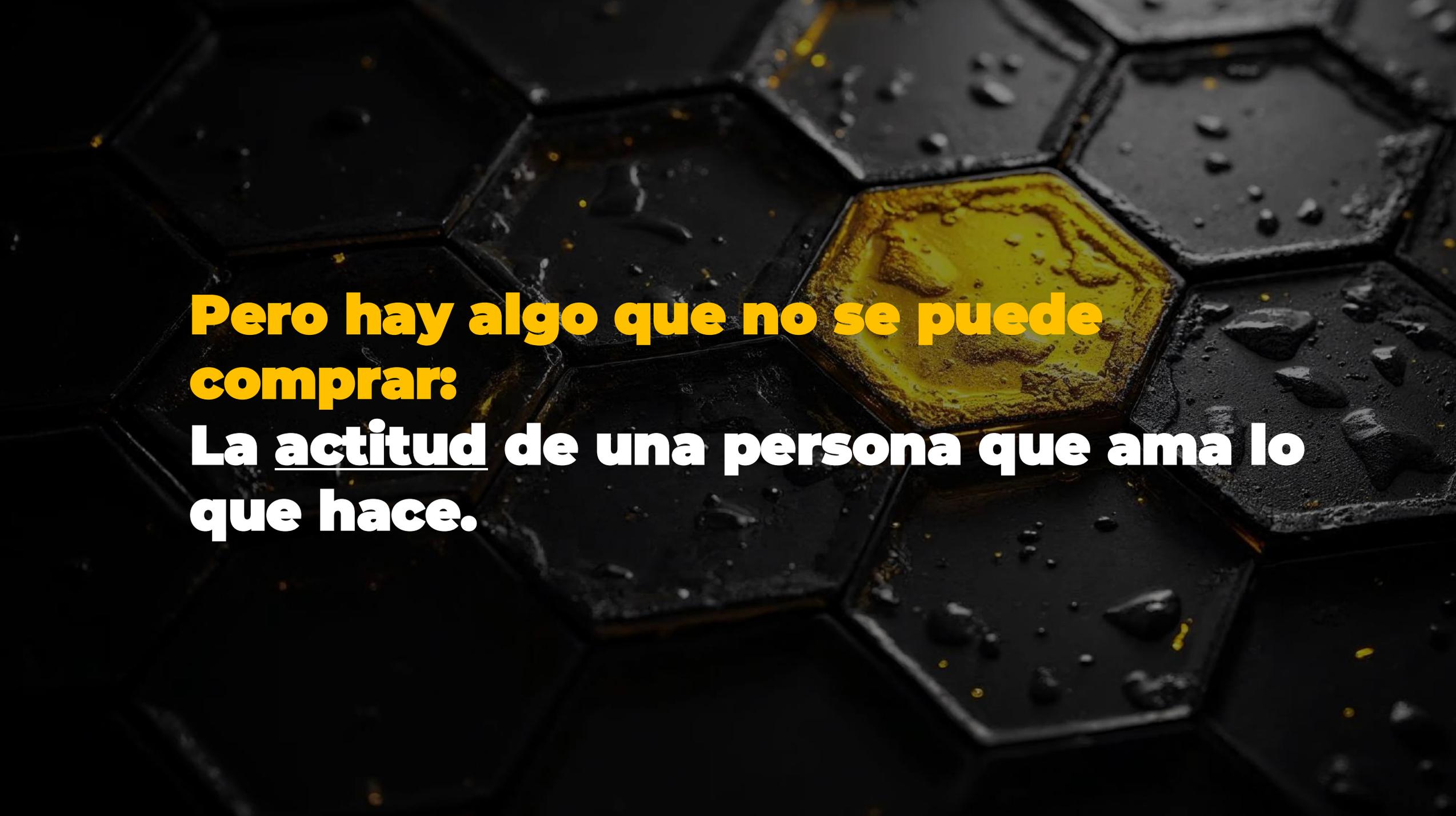
Y entonces, sin darnos cuenta, la experiencia dejó de ser un “extra”.

Pasó a ser la razón por la que vuelven.

O por la que se van.



¿El Precio? ... Se iguala.
¿La Calidad? ... Se imita.
¿La Tecnología? ... Se compra.



**Pero hay algo que no se puede
comprar:**

**La actitud de una persona que ama lo
que hace.**



La energía de un equipo que CREE en lo que entrega.

La experiencia que deja huella porque fue sentida, no solo ejecutada.



**Esto de manera consistente y coherente
nos hace...**

ÚNICOS – DIFERENTES – ESPECIALES

Para lograrlo, es importante que entendamos
que ser **ÚNICOS** es una **consecuencia** de la
ejecución **consistente** de los pilares de:
“LA CADENA MAGNÉTICA DEL ÉXITO”

Inspirada en el Modelo Disney

CADENA MAGNÉTICA DEL ÉXITO



CERTIFICACIÓN ONLINE

BEEUNIQUE

Inspirada en el modelo *Disney*

PROGRAMA DE 3 MESES



PLATAFORMA INTERACTIVA

BEE MAGNETIC



CERTIFICACIÓN ONLINE

BEEUNIQUE

Inspirada en el modelo *Disney*

**PROGRAMA
BEEUNIQUE**
PROGRAMA DE **3** MESES



CURSO ONLINE



3 WEBINARS EN VIVO
(ONLINE VIA ZOOM)



3 HERRAMIENTAS
(ENTREGABLES)



CERTIFICACIÓN ONLINE

BEEUNIQUE

Inspirada en el modelo *Disney*

**PROGRAMA
BEEUNIQUE**
PROGRAMA DE **3** MESES



CURSO ONLINE



3 WEBINARS EN VIVO
(ONLINE VIA ZOOM)



3 HERRAMIENTAS
(ENTREGABLES)



CERTIFICACIÓN ONLINE

BEEUNIQUE

Inspirada en el modelo *Disney*

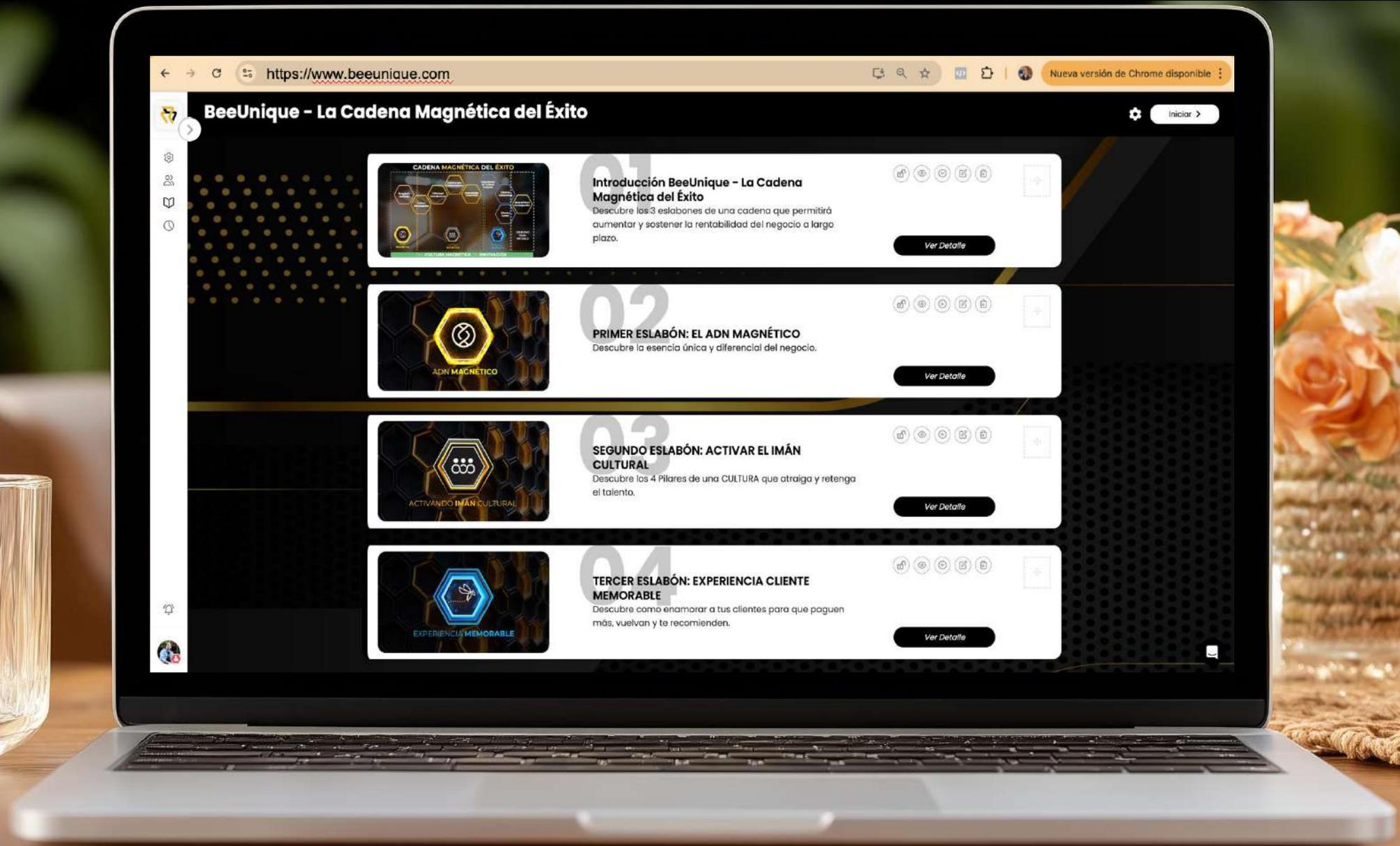
Para que el cambio se sostenga, hay que entrenar y capacitar, integrar conocimiento para aplicarlos en cambios sostenibles.

✓ **CERTIFICACIÓN ONLINE Programa B2B-** Certificaremos al equipo con el modelo BeeUnique, inspirado en Disney, a través de nuestra plataforma online.

- Permitirá alinear a todos los colaboradores con un lenguaje común
- Traer insights de muchas personas que traen información valiosa
- Crear actividades de reflexión que conectan la "magia de Disney" con la experiencia de la empresa.
- Tener métricas que permiten evaluar avance



MÓDULOS DE LA PLATAFORMA



The image shows a laptop displaying the website <https://www.beeunique.com>. The page title is "BeeUnique - La Cadena Magnética del Éxito". The interface features a sidebar with navigation icons and a main content area with four modules, each with a thumbnail, title, description, and a "Ver Detalle" button.

BeeUnique - La Cadena Magnética del Éxito

01 **Introducción BeeUnique - La Cadena Magnética del Éxito**
Descubre los 3 eslabones de una cadena que permitirá aumentar y sostener la rentabilidad del negocio a largo plazo.

02 **PRIMER ESLABÓN: EL ADN MAGNÉTICO**
Descubre la esencia única y diferencial del negocio.

03 **SEGUNDO ESLABÓN: ACTIVAR EL IMÁN CULTURAL**
Descubre los 4 Pilares de una CULTURA que atraiga y retenga el talento.

04 **TERCER ESLABÓN: EXPERIENCIA CLIENTE MEMORABLE**
Descubre como enamorar a tus clientes para que paguen más, vuelvan y te recomienden.



Introducción BeeUnique - La Cadena Magnética del Éxito

Descubre los 3 eslabones de una cadena que permitirá aumentar y sostener la rentabilidad del negocio a largo plazo.



[Ver Detalle](#)

Clase 1:

Introducción a “La Cadena Magnética del Éxito”



02

PRIMER ESLABÓN: EL ADN MAGNÉTICO

Descubre la esencia única y diferencial del negocio.



[Ver Detalle](#)

Clase 2:

El Poder del Propósito

Clase 3:

La Magia detrás del Propósito (Impacta al negocio)

Clase 4:

La Magia del Storytelling

Clase 5:

(Bonus) Descubre tu Propósito



03

SEGUNDO ESLABÓN: ACTIVAR EL IMÁN CULTURAL

Descubre los 4 Pilares de una CULTURA que atraiga y retenga el talento.



[Ver Detalle](#)

Clase 6:

¿Qué es eso de Cultura? – 4 Pilares para Atraer y Retener Talento

Clase 7:

Pilar 1: Valores (Diferenciador Infalible para dar Coherencia)

Clase 8:

Pilar 2: Embajadores (El Factor Esencial del Éxito Permanente)

Clase 9:

Pilar 3: Pertenencia (La Fórmula para Atraer y Retener el Talento)

Clase 10:

Pilar 4: Cliente Céntrico (Asegurando una Experiencia Única)



04

TERCER ESLABÓN: EXPERIENCIA CLIENTE MEMORABLE

Descubre como enamorar a tus clientes para que paguen más, vuelvan y te recomienden.



[Ver Detalle](#)

Clase 11:

Los 6 Pilares de la Creación de Clientes Leales

Clase 12:

Pilar 1: La Fórmula del Éxito (Inspirada en Disney)

Clase 13:

Pilar 2: Estándares de Calidad

Clase 14:

Pilar 3: Innovación Simple

Clase 15:

Pilar 4: Recupero de Servicio

Clase 16:

Pilar 5: Conexión Emocional

Clase 17-19:

Pilar 6: Diseño de la Experiencia (Journey + Medición)

CARACTERÍSTICAS PLATAFORMA



VIDEOS Y DESAFÍOS ASINCRÓNICOS

Anterior Siguiente

Introducción Cadena Magnética del Éxito - Los 3 Eslabones del Éxito Sostenible



0:12 / 19:28

Desafío Consultas

Alina Martinez
Hace 2 Meses

Alejandro Aguilar
Hace 2 Meses

Mauro Gallardo
Hace 2 Meses

María Riaño
Hace 2 Meses

Agus Branca Vecere
Hace 2 Meses

Vanina Gimenez

Fabrizio Gomez
Hace 2 Meses



Giuliano Rodriguez

2:52

beemagnetic

BeeUnique - La...

Iniciar >

Te quedan 56d 19h 17m 6s



1. Introducción BeeUnique - La Cadena Magnética del Éxito

Descubre los 3 eslabones de una cadena que permitirá aumentar y sostener la rentabilidad del...

beeunique.com

2:56

beemagnetic

Anterior Siguiente

Experiencias Memorables: Pilar 4: Recupero de Servicio



10:39 / 06:09

✓ Marcar como completada

Siguiente

beurique.com

INTERACCIÓN ALUMNOS

Anterior

Siguiente

RB

hace 2 años

a) Mi propósito en la pega, es lograr la confianza, relación, profesionalismo y dar la mejor atención al cliente, para suplir falencias, que nos entrega el sistema y mercado.
b) Para mi el significado de un propósito es finalizar los objetivos, tanto profesional, (tanto interno en como la de los clientes) como personales.
c) Alcanzable, preciso y Diario..

1 comentario/s

MN

hace 2 años

a.- Mi propósito crecer y ser mejor persona en todos los ámbitos, contar con las herramientas y conocimientos necesarios para mi desarrollo personal..
Laboralmente generar confianza con los clientes y ser transparente con ellos, que los demás te vean como un ejemplo

1 comentario/s

CI

hace 2 años

a) Domesticar al Cliente
b) Crear lazos con el Cliente
c) Debe tener una causa Justa, y Generar valor para

1 comentario/s

VC

hace 2 años

Propósito personal; "Aprender sobre diferentes áreas de conocimiento y luego compartirlo con las demás personas".

2 comentario/s

ES

hace 2 años

a) Seguir creciendo y desarrollando mis habilidades, mis valores y mi espíritu.
b) visión personal que me motiva profundamente, que me inspira a moverme y alcanzar mis metas.
c) medible, alcanzable y que te haga feliz

3 comentario/s

MC

hace 2 años

En lo personal, mi propósito es mantenerme fiel a mis principios y valores; y poder seguir avanzando en la vida entregando lo mejor de mi; y que mis actos hablen siempre más alto que mis palabras. Es sin duda el legado más valioso que le he dejado; y dejaré, a mis hijos y a sus generaciones futuras; y que hoy me permiten ser una persona feliz y agradecida en todo momento (independiente que haya momentos de adversidad, los que valoro y agradezco cada vez que se presentan).

2 comentario/s

Jaime Andres Zarhi Miquel

hace 2 años

A- A nivel personal, es fundamental ser feliz con lo que hago y que se me reconozcan esos logros. En nuestro propósito debe ser acompañar siempre a nuestros clientes en

PR

hace 2 años

a) Agregar valor a lo valioso que los clientes nos confían.
b) Visión común que moviliza una organización a cumplir un logro común y transparente lo

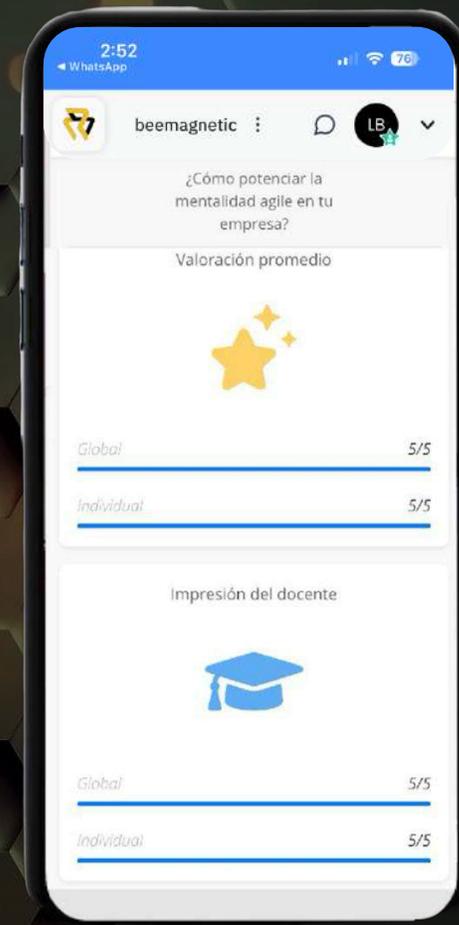
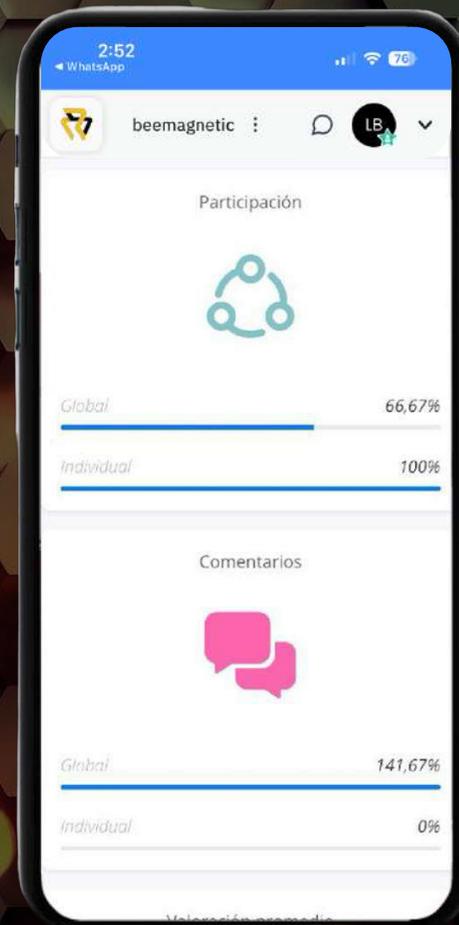
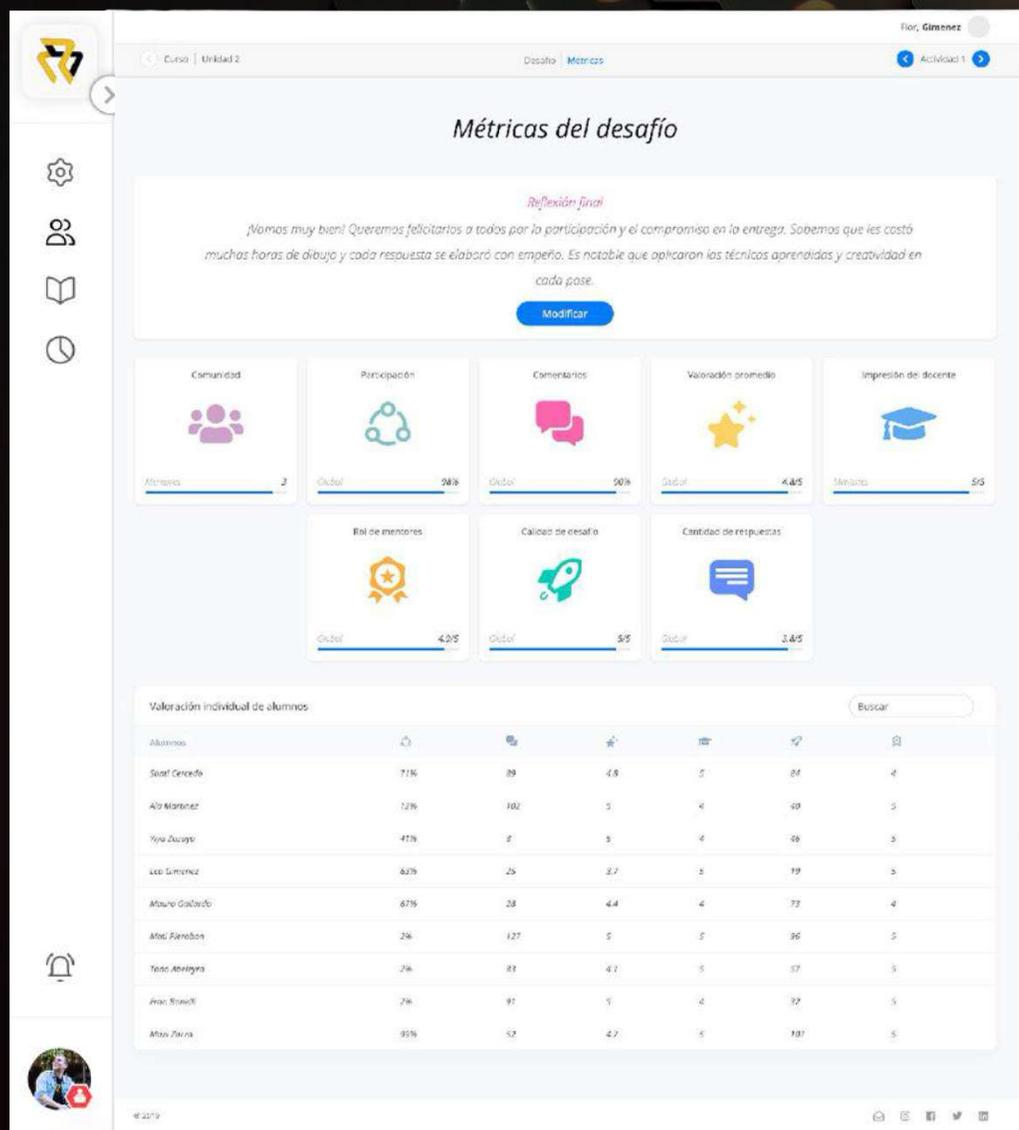
Mensajes

EL EQUIPO HABLA Y SALE A LA LUZ LO REAL Y LAS REALES OPORTUNIDADES

Cada VIDEO del programa entrega una CONSIGNA que llama a la acción y a la reflexión de todos los participantes.

Entregando insights muy valiosos sobre la verdadera visión de cada integrante de la empresa (y ese contenido queda para la empresa).

VISTA MÉTRICAS



MEDIMOS INTERACCIÓN Y AVANCE DE LOS PARTICIPANTES, CON EL OBJETIVO DE MOTIVAR Y RECONOCER A QUIENES ESTÁN MÁS COMPROMETIDOS CON EL PROCESO.

CERTIFICACIÓN ONLINE

BEEUNIQUE

Inspirada en el modelo *Disney*

**PROGRAMA
BEEUNIQUE**
PROGRAMA DE 3 MESES



CURSO ONLINE



3 WEBINARS EN VIVO
(ONLINE VIA ZOOM)



3 HERRAMIENTAS
(ENTREGABLES)



WEBINARS ONLINE EN VIVO

3

SESIONES
1 HORA



ONBOARDING

INICIO



PROFUNDIZACIÓN

AL MEDIO



CIERRE

AL FINAL

CERTIFICACIÓN ONLINE

BEEUNIQUE

Inspirada en el modelo *Disney*

**PROGRAMA
BEEUNIQUE**
PROGRAMA DE **3** MESES



CURSO ONLINE



3 WEBINARS EN VIVO
(ONLINE VIA ZOOM)



3 HERRAMIENTAS
(ENTREGABLES)



PRODUCTOS AL FINALIZAR LA EXPERIENCIA

ADN MAGNÉTICO

Activar propósito en su ADN único para **VIVIRLO** en la cultura

EL ADN MAGNÉTICO COMO CORAZÓN DEL CAMBIO

Proceso de búsqueda de este ADN Magnético que permitirá encontrar el propósito e integrar valores, propósito, misión y visión

Entregables:

- ◊ **Definición Clara de tu ADN del Propósito de Empresa**
- ◊ **Identificación de motivadores, catalizadores** y el impacto en otros
- ◊ **Definición de habilidades únicas:** definición clara de tus habilidades y lo que te hace único para ser aplicado
- ◊ **Personalidad** de marca
- ◊ **Valores** centrales.
- ◊ **Manifiesto** de ADN de marca



NO NEGOCIABLES DE LA CULTURA

Alinear la acción diaria con los valores que no se transan

Los No Negociables son el **corazón** de una **cultura coherente**. **Definen** lo que **no cambia, lo que sostenemos pase lo que pase**, y lo **que guía** cada **decisión**.

Desde la voz del equipo, identificamos y declaramos el **MANIFIESTO** y los **comportamientos** que **reflejan nuestros valores**, haciendo la cultura algo **visible, medible y accionable**.

Entregables:

- ◊ **Definición colaborativa** de los **No Negociables Culturales**
- ◊ **Historias vividas que ejemplifican** el propósito, los valores y la cultura en acción
- ◊ **Mapa de comportamientos y decisiones** alineadas a cada **valor**
- ◊ **Manual visual de cultura interna** con lenguaje propio

PRODUCTOS AL FINALIZAR LA EXPERIENCIA

ESTÁNDARES DE CALIDAD

Hacer visible el propósito en cada acción

Los **Estándares de Calidad** son el **punto** entre el **propósito** y **cada interacción con tus clientes**. Lo hacen **tangible, coherente y repetible**. Así, **cada persona del equipo sabrá cómo comportarse, decidir y actuar** en coherencia con la experiencia que queremos que cada cliente recuerde.

Entregables:

- ◊ Nos **inspiramos en las “5 Llaves de Disney” para co-crear, junto a tu equipo, estándares únicos** que representen tu cultura.
- ◊ **Documento visual con los estándares definidos.**
- ◊ **Declaración de principios prácticos y vivibles.**
- ◊ **Ejemplos de aplicación y criterios de observación.**



4 RESULTADOS QUE TRANSFORMAN LA CULTURA DESDE ADENTRO



APRENDIZAJE

Cada módulo está diseñado para entregar **contenido estratégico y emocionalmente poderoso**. No solo **aprenden** “qué hacer”, sino “**por qué hacerlo**” y “**cómo hacerlo**”. Este conocimiento impacta desde el primer día.

RELACIONAMIENTO

La **plataforma y dinámica** del programa **fomenta la conversación, el intercambio de ideas y la empatía**. El **equipo se conecta, se escucha y construye** una visión compartida desde la diversidad de miradas.

RECONOCIMIENTO

A través de **métricas de participación, compromiso y cumplimiento, cada persona es reconocida en su proceso**. La motivación crece cuando los logros se visibilizan y celebran en comunidad. ** Podemos desarrollar en conjunto un premio.*

PRODUCTOS TANGIBLES (ADN, NO NEGOCIABLES, ESTÁNDARES)

Cada módulo culmina en la **creación de un producto concreto y aplicable, co-creado por los propios participantes. (Nace de la VOZ del equipo)**

**Una cultura viva no se impone,
Se recuerda, se siente, y se vive y pertenece**

Este proceso es más que un proyecto.

Es el punto de partida para que cada persona que se relaciona con la empresa (colaborador o cliente) pueda decir y sentir que esta empresa es **ÚNICA y ESPECIAL.**



“Muchachos, primero volver a darles las gracias por todo. Fue realmente impactante la huella que dejaron con quien converse”

TOMÁS CARRASCO
CEO – G&T



“Muy bien estructurado, con conceptos muy simples, fácil de entender, pero realmente potentes”.

ALEJANDRO TORCHIO
CEO CUATROI



“La mejor charla que he tenido el placer de presenciar, son un tremendo equipo. Felicitaciones!!!”

ESTEFANÍA JAMEL
VIDAVISIÓN



“Quede contento con lo aprendido y lleno de desafíos con el equipo”

MARCO BAEZA
CEO AGILESOFT



“Excelente jornada de capacitación la que tuvimos hoy. Facilitadores de altísimo nivel, empáticos y muy profesionales”

JOSEFINA
MAKLER



“Secos, Así que cualquier opción de trabajar con ustedes, yo feliz. En serio...hicieron mi día y confirmaron lo que pienso”

KARLA CORNEJO
MAGISTER INNOV. UAI

CLIENTES MAGNETIZADOS



turbus



Deloitte.

Block



LarrainVial

COPEC



DuocUC

BEFÜN

clarke

MidZania

QUASAR

MAKLER
CONEXIÓN INMOBILIARIA

Enaex



agilesoft

Milab



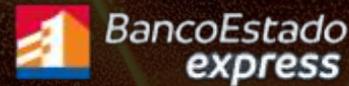
UANDES

Hiway

CBA CAMBRIDGE
Business Association



GRUPO
arrigoni



TOTTUS

G&T Phygital
group

HABITAT

ABInBev



itaú



LAGOS
DISTRIBUIDORES

LIDERMAN

BEE MAGNETIC



CONFERENCIAS DE ALTO IMPACTO



WORKSHOPS APLICATIVOS



EVENTOS EN VIVO



VIAJES EJECUTIVOS **EXPERIENCIALES**



CURSOS - PROGRAMAS ONLINE
B2B / B2C



 @BEE.MAGNETICGROUP

 WWW.BEEMAGNETICGROUP.COM