

CONSULTORÍA PREMIUM PARA GRANDES EMPRESAS Y SCALEUPS

Transformación, adaptación y crecimiento.

No somos consultores. Somos fundadores que han construido y vendido empresas tech reales — y ahora ayudamos a otras a transformarse de verdad, usando *la IA como palanca en cada proyecto*.

POR QUÉ NALUM

Criterio de operador, no de consultor.

Las grandes consultoras venden estrategia, pero quien firma no es quien ejecuta. Las agencias técnicas saben de tecnología, pero no entienden el negocio. Nosotros somos el tercer tipo de proveedor: ex emprendedores que han construido, vendido y operado dentro de grandes corporaciones.

QUÉ ENTREGAMOS

El CEO Memo.

Al final de cada Inmersión entregamos un documento escrito — no slides. Diagnóstico honesto, prioridades ordenadas, recomendaciones concretas. Lo que haríamos nosotros si estuviéramos en tu silla. De fundador a CEO, sin lenguaje consultor.

CÓMO TRABAJAMOS

Dos pasos. *El segundo, opcional.*

01 La Inmersión

4-6 semanas. Nos sentamos con la dirección, entendemos el negocio, revisamos el cimiento técnico (código, sistemas, datos) y entregamos el CEO Memo con un plan a corto y medio plazo.

02 El acompañamiento

Opcional. Si decides seguir, nos quedamos hasta que las cosas estén funcionando. No vendemos paquetes cerrados — diseñamos el acompañamiento según lo que cada empresa necesita.

GEOGRAFÍA

ES · PT · LATAM

PROYECTOS AL AÑO

4 a 6 *máximo*

DURACIÓN INMERSIÓN

4 a 6 *semanas*

RANGO ORIENTATIVO *

50K-200K €

* Cifra orientativa. El alcance final se define para cada proyecto según las necesidades de la empresa.

DÓNDE PODEMOS AYUDARTE

Doce áreas. *Un mismo método.*

— **NUESTRA TESIS SOBRE LA IA** *La IA no se añade a la empresa. Es el sistema operativo de la empresa.*

nalumfounders.com/estrategia-ia →

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 01 | Definir e implementar la estrategia de IA | 02 | Replantear la estructura corporativa para un futuro con IA |
| 03 | Reestructurar equipos y departamentos con IA | 04 | Construir una cultura basada en datos |
| 05 | Desarrollar y lanzar nuevas líneas de negocio | 06 | Implementar cultura y metodología de producto |
| 07 | Customer experience y fidelidad de clientes | 08 | Construir y potenciar equipos de ventas B2B y B2C |
| 09 | Marketing y captación digital basada en datos | 10 | Transformación hacia una cultura tecnológica |
| 11 | Due diligence de startups y empresas tech | 12 | Innovación abierta y partnerships con startups |