

INFORME COLABORACIÓN DRA. ANGELA BALLESTERO

INICIO COLABORACIÓN: 07/02

FEBRERO: Definimos el Plan de Acción para tener aterrizado el proyecto + redes sociales + web a mediados de marzo.

Sin el proyecto claro y definido, sin redes sociales y sin web no tenemos contenido para conseguir ponencias y eventos.

Primera idea de proyecto: Bienestar y Salud

Esta primera idea de proyecto se focaliza en el Bienestar y la Salud a través de un Plan Integral de Salud.

MARZO: Acabamos de definir el proyecto.

El 8/03 son las primeras grabaciones para el contenido en redes sociales.

Desde Syn/Prime desarrollamos estudio de Buyers Persona, Competencia, Pricing y trabajamos las primeras presentaciones con el objetivo de conseguir las primeras ponencias. Se presenta a Juno House, Lamborghini, Club Metropolitan a pesar de ser contactos del ecosistema de syn el interés es mínimo.

ABRIL: Nuevo enfoque de proyecto

El 8/04 Visita a las instalaciones de Juno. Consideramos que la ponencia de Juno será la primera que tendrá la Dra. Angela, así que organizamos una visita para que la Dra conozca el proyecto Juno, tipo de socias, filosofía y se familiarice con las instalaciones y entorno para su futura presentación.

A la salida de la visita la Dra. Angela me expone el cambio de visión del proyecto donde ella se siente más cómoda y da sentido a toda su trayectoria personal y profesional. En lugar de enfocarnos en el Bienestar y la Salud, el enfoque pasa a Medicina Preventiva. Desde Syn/Prime consideramos que este nuevo enfoque tendrá más aceptación puesto que genera un interés real y cubre una necesidad latente en la sociedad.

Preparamos nueva presentación con el enfoque siguiente: Medicina Preventiva y Antienvejecimiento.

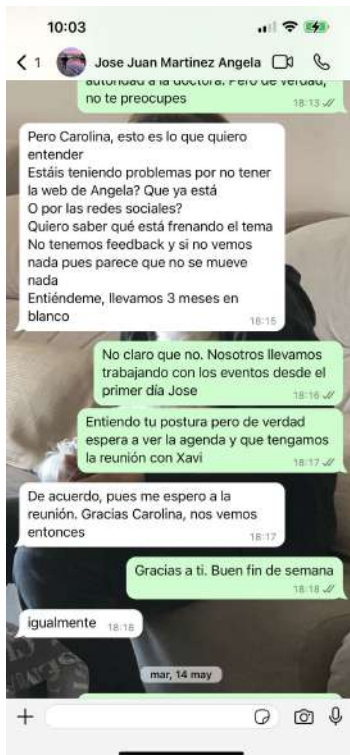
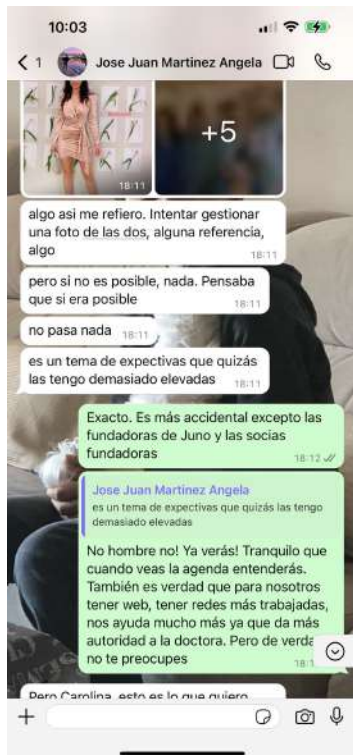
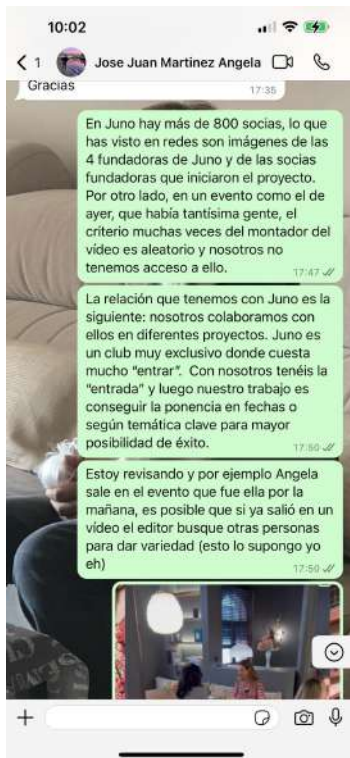
Hacemos un lanzamiento con este nuevo enfoque con una muy buena aceptación. Contactamos, enviamos y presentamos el proyecto a: Laboratorios, Clubs deportivos, Clubs sociales.

24/04: Finalización Web

25/04 Asistencia en la Fiesta 2º Aniversario Juno House

Chat Jose-Carolina



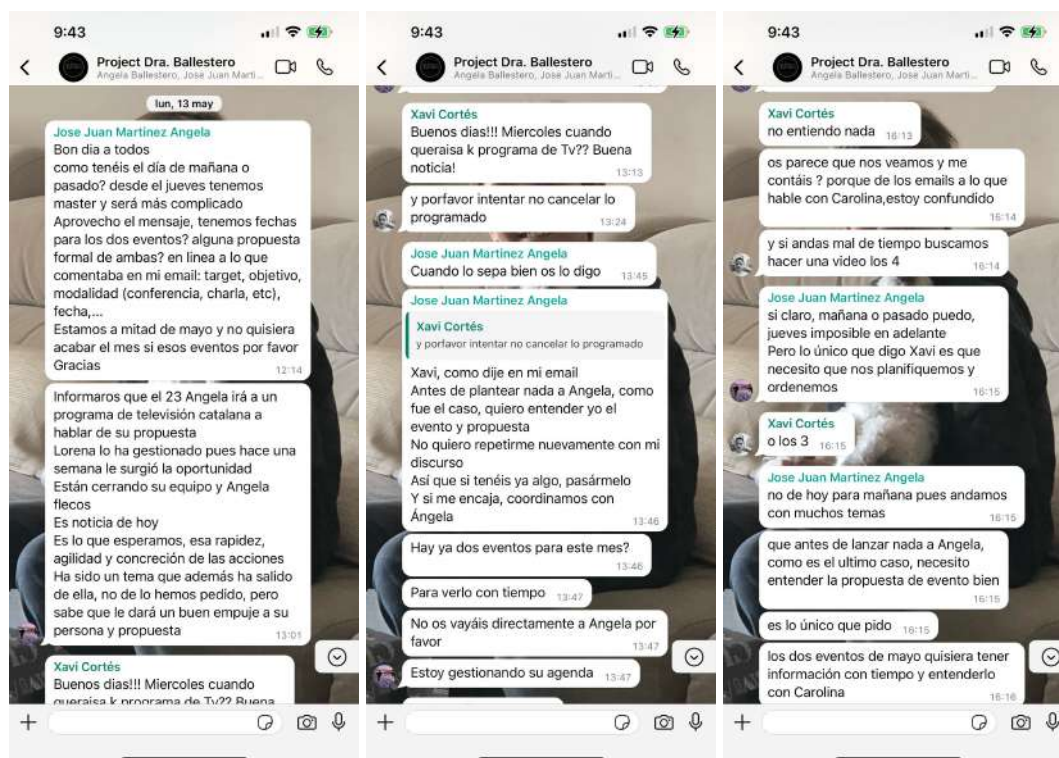


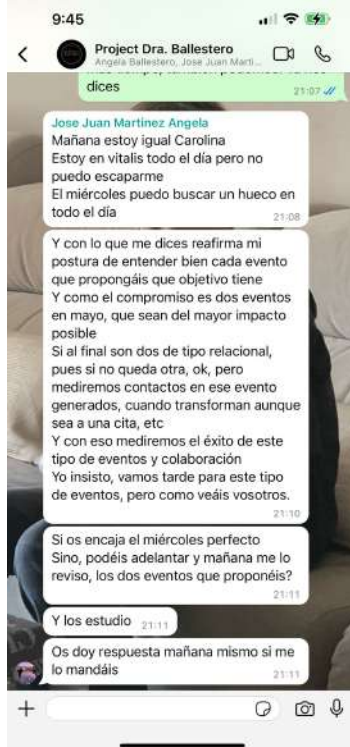
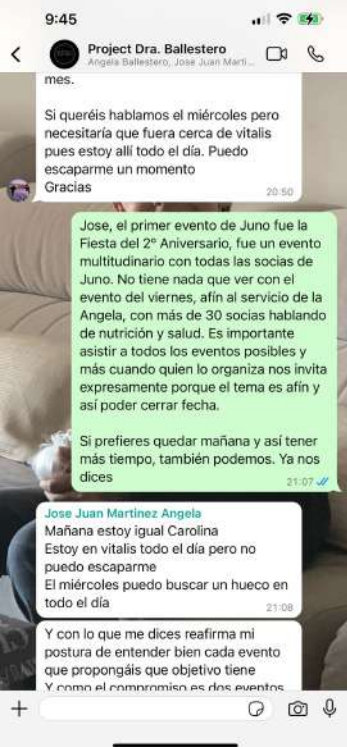
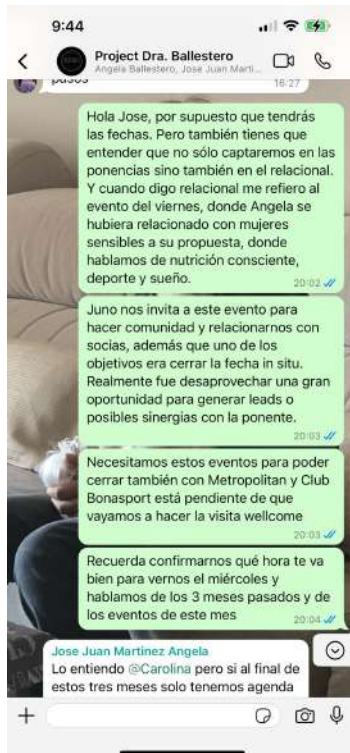
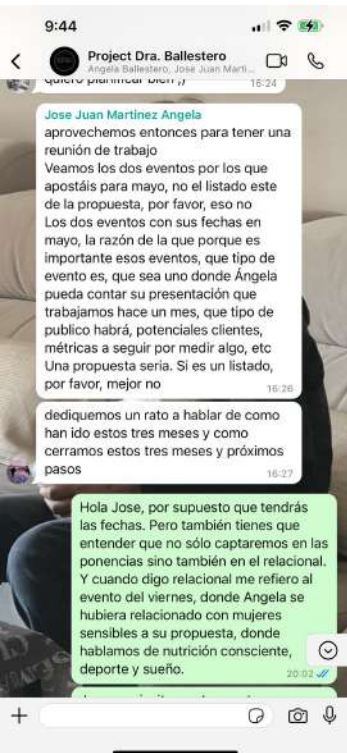
MAYO: Presentamos calendario con próximos eventos y plantemos fechas para reuniones con Club Bonasport y David Lloyd interesados en el servicio de la Dra.

10/05: Juno nos invita a la sesión sobre Megatendencias Globales y Locales en liderazgo femenino. Workshop sobre alimentación consciente con posterior Networking y desayuno. El mismo día 10 a las 7 de la mañana la Dra. informa que no asistirá por no sentirse cómoda. Desde Syn/Prime asistimos y confirmamos la pérdida de oportunidad.

El resto del mes se caracteriza por la imposibilidad de cerrar reunión con Jose y Angela para poder avanzar en los eventos y colaboraciones con Club Bonasport y David Lloys. Así como la negativa a asistir a próximos eventos en junio ya planificados.

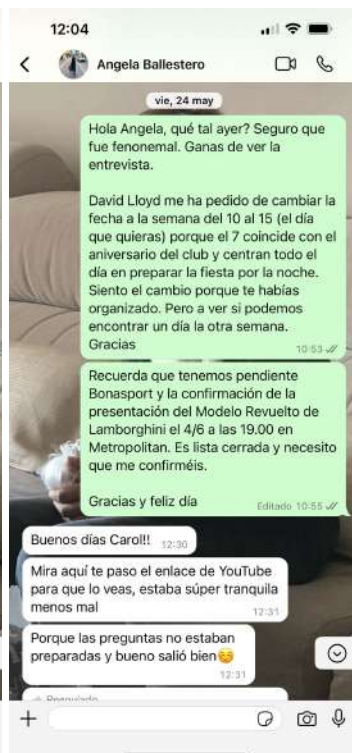
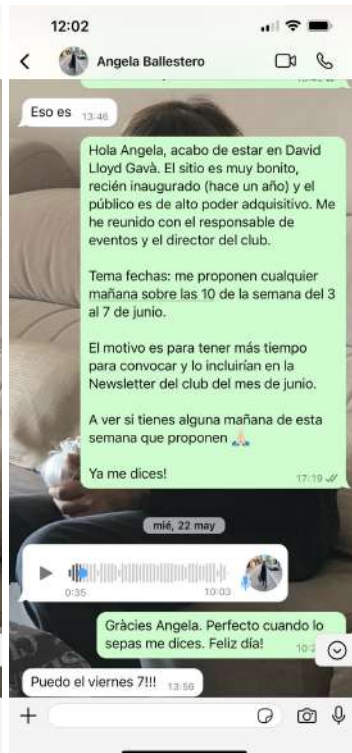
Chat Jose, Dra. Angela Ballester, Xavi y Carolina

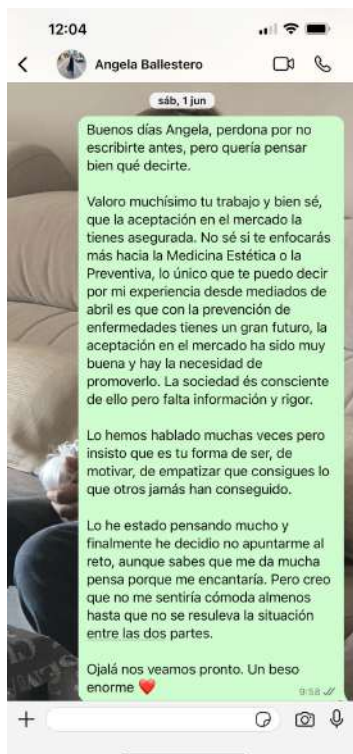
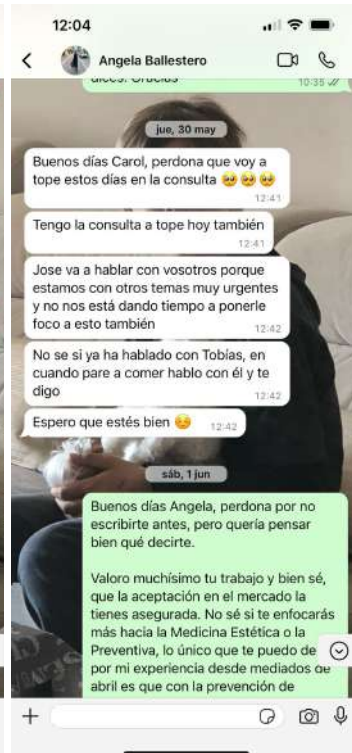




Chat Dra. Angela i Carolina







REGISTRO DE EMAILS REUNIONES DE SEGUIMIENTO:

Resumen reunión 29/02/2024

Externo

Recibidos x



jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es

para mí, xcortes, igil, Lorena

vie, 1 mar, 11:35



Hola Carolina muy buenos días

Lo primero agradecerte tu tiempo de ayer, son reuniones muy constructivas que me encantan. Aprovecho para mandar un email resumen y de paso copio a Iñaki y Lorena para que tenga la información. Creo que como equipo debemos tener todos la misma visión. El lunes en la reunión de seguimiento que ahora convoco comentamos estos puntos.

Comentarte que lo hablado ayer, lo he comentado con Ángela y está muy alineada, de hecho, nos lanza un challenge que ahora te comento.

#1. Entendido y revisado la labor de febrero realizada y entiendo que marzo va a ser un mes de trabajo para lanzar la marca de Ángela (web, redes sociales, etc), nos marcamos el objetivo de tener eventos de captación de potenciales clientes en abril.

#2. Durante el mes de marzo trabajareis en preparar el contenido de los eventos, a mi parecer y aquí puntualiza o añade

- Cerrar el acuerdo con el lugar del evento
- Coordinación para la adecuación del lugar del evento
- Selección del target adecuado en el lugar del evento para maximizar la conversión
- Preparación del discurso que tendrá Ángela que realizar y su trabajo con ella
- Preparación de presentación que acompañará a Ángela en la presentación. Si va a ser un draft, por favor, lo tenemos que cerrar con una semana de antelación mínima para adaptarla a la marca
- Y me gustaría que nos marcáramos objetivos entendiendo el target, que nos permita luego medir si esto tiene sentido o no. Me lo invento, aquí sabéis más que yo, pero si van a asistir 50 personas de tal características, deberíamos conseguir al menos X citas y de esas X citas Y clientes.
- Si hay de la lista de clientas alguien de referencia que consideréis importante, poder preparar algo especial quizás para esa persona.

#3. Y ya que tenemos preparado todo el material, aprovechémoslo para mínimo tener 2 eventos en abril, aquí Ángela nos retaba a 3 eventos. Y es que tenemos que intentar entender si lo que hemos trabajado en febrero y marzo, tiene sentido. Nos marcamos el objetivo de probar en 3 meses si este modelo de servicio es atractivo. Si no testeamos todo lo posible en abril, habremos errado. Por eso el foco para mí en abril es eventos, eventos, eventos. Tengo pensado uno particular que ayer salió un poco Carolina que te comentaré.

Por tanto, me gustaría el lunes comentar con el equipo que tenemos que tener listo para abril, que hay en el camino crítico, y hacer seguimiento semana a semana. Yo trabajaré esta lista y el lunes la revisamos y completamos entre todos.

Aprovecho para agradecer vuestro trabajo, ilusión, dedicación de todos (me gustaría que lo transmitirás a los equipos) y pidiros que en marzo pongamos mucho foco para que en abril podamos dar luz al proyecto.

Muchas gracias

Jose Juan Martinez Auñón

Tlfo: 661 200 580

EUDAIMONIA AESTHETIC



jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es
para mí, Lorena, igil, xcortes ▾

lun, 4 mar, 17:50 ☆ ↶ ⋮

Hola Lorena

Como no te has podido conectar, comparto lo que hemos hablado con Carolina para poder seguir las acciones

- Lo más importante, vamos a por dos eventos en abril, pasado semana santa. @Carolina va a cerrar este tema en la semana. Apunta a Juno y Lamborghini.
- @Carolina está trabajando en la definición de los buyers persona, a priori 4 perfiles. Y se va a sentar con Ángela el miércoles para validar estos perfiles y entender los puntos de dolor.
- @Lorena nos confirma que el miércoles 6/3 estará disponible el brandbook
- @Iñaki y yo estamos con la web de Ángela
- Las publicaciones en RRSS de marzo van a ir orientados a los pilares de los servicios que vamos a ofrecer que tocan los dolores de los pacientes y habrá alrededor de 6-7 publicaciones semanales

Me dejo algo? Vamos actualizando sobre el email esta semana y hacemos seguimiento la que viene

Gracias a todos

REGISTRO EMAILS A PARTIR DEL MES DE ABRIL

Expectativas mes de abril

Externo

Recibidos x



jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es
para xcortes, mí ▾

mié, 3 abr, 13:04 ☆ ↶ ⋮

Bon día a los dos,

como estáis? Espero que ambos bien, después de la Semana Santa, con un merecido descanso.

Nosotros volvemos con las pilas muy cargadas y con ganas de enfrentar este mes de abril con ilusión de ver ya a Ángela en acción con eventos que puedan acercarla a personas que pueda interesar el servicio que queremos ofrecer.

Por eso creo que es de vital importancia que os expresemos nuestras expectativas para este mes, pues empezamos esta colaboración en febrero y con este mes ya será el tercero, de esa prueba que nos marcamos para que nos demostrarais que podéis engancharnos a eventos relevantes que permitan, primero dar a conocer a Ángela y aumentar su notoriedad; y segundo, traer clientes potenciales.

Nos la jugamos en este mes, pues febrero y marzo entendemos que ha sido meses de trabajo para prepararlo todo, pero nos marcamos en abril dos eventos como objetivo, Ángela apostaba por tres aprovechando el material. Os pido por tanto que trabajemos en conseguir este objetivo, nos permita así valorar juntos que hemos hecho en estos tres meses a final de abril, y como tiene sentido que continuemos trabajando en función del aprendizaje que tengamos de estos tres meses.

Creo que dado que queda solo un mes, tenemos que tener muy claro ya los hitos principales, coordinar bien con Ángela, ver que se necesita, que está en el camino crítico y poner foco todos.

Comentamos cualquier tema o si es necesario nos vemos juntos

Un abrazo

Saludos
Jose Juan

From: jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>

Sent: Friday, April 26, 2024 12:25 PM

To: xcortes@syndfcorp.com <xcortes@syndfcorp.com>; carolina@primetimeagy.com <carolina@primetimeagy.com>

Subject: Próximos pasos

Bon día Xavi y Carolina

quería ver con vosotros cuales son los próximos pasos después de estos tres meses de proyecto que hemos tenido y que finalizan el martes. Me gustaría por vuestra parte una reunión donde pudierais exponer el trabajo realizado estos tres meses y los resultados, de manera que nos sirvan para ver que hacemos en adelante, si tomamos la decisión de seguir o no; de seguir en otro modelo de colaboración; cualquier alternativa que espero me propongáis. Por eso espero, de vosotros una presentación de cierre de proyecto y conclusiones, como cualquier proyecto con una fecha de inicio y fin.

Con una visión completa de proyecto, pues el proyecto de Ángela Ballesteró va más allá de vuestra colaboración, podemos estar muy orgullosos de que tenemos ya

- El brandbook definido para la marca
 - La web de Ángela Ballesteró en producción lanzada este lunes
 - Su cuenta de IG alineado a la marca
 - Su cuenta de LinkedIn a pleno rendimiento
 - Su canal de Youtube que fue abierto hace una semana y esta teniendo un crecimiento de visualizaciones y suscriptores muy fuerte
- Incluso en breve saldrá la primera campaña con integración con plataforma de pago online que vamos a lanzar muy pronto

Pero nos faltan los eventos. Como hablé con Carolina, aunque la colaboración acaba en abril, espero que se materialicen en mayo los dos eventos que al menos espero que logréis. Nuestra inversión de 9.000€, que ya nos conocéis, es muy importante y relevante para nosotros, quisiera que se materializara en algo tangible, por lo que cuento con vosotros para que en mayo podamos ver a Ángela en esos dos eventos, que sinceramente, se me quedan muy cortos para las excepciones que se generaron al principio de la colaboración, pero que nos resignamos ya a esos dos eventos a los que intentaremos sacar el máximo partido posible.

Espero por tanto la semana que viene por favor, como cierre de colaboración, una reunión donde tratemos lo normal de una finalización de una colaboración. Sus objetivos iniciales de la colaboración, logros e impacto, diagnóstico de problemas que ha habido, sea crítica a nosotros o autocrítica, aquí todos cometemos errores y próximos pasos.

Muchas gracias

Saludos

Jose Juan

Jose Juan Martinez Auñón

Tlfo: 661 200 580

<image.png>

Asesoramiento Integral de Medicina, Medicina Estética, Bienestar y Salud

El jue, 2 may 2024 a las 18:43, jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es (<jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>) escribió:

Hola Xavi y Carolina

podremos vernos la semana que viene por favor?

Estoy un poco sorprendido, tengo la confianza con vosotros para decíroslo, de no tener noticias vuestras para esta reunión que creo que es importante dada la situación que tenemos con el proyecto.

Me imagino que tenéis muchos temas más importantes, pero al menos me gustaría tener feedback de vosotros. No hemos tenido en una semana un solo mensaje de que se esté avanzando en algo, que se está trabajando en algo. Creo que es importante estar en estos momentos cerca para dar sensación de algún avance, por mínimo que sea. No sé, me sorprende mucho, lamento tener que deciros esto.

Espero tener noticias vuestras para vernos la semana que viene y podamos por fin ver ya materializados eventos de algún tipo.

Gracias

From: carolina peidro <carolina@primetimeagy.com>

Sent: Thursday, May 2, 2024 7:45 PM

To: jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>

Cc: xcortes@syndfcorp.com <xcortes@syndfcorp.com>; Tobías Alonso <talonso@syndfcorp.com>

Subject: Re: Próximos pasos

Buenas tardes Jose,

Primero disculpa por la tardanza en enviarte el mail con el contenido que nos solicitabas.

Te enviamos el Informe de Trabajo correspondiente a estos tres meses y un Plan de Acción de los próximos.

Hemos incluido los contactos generados durante este período así como el calendario con los eventos confirmados.

Estoy a tu disposición para cualquier consulta.

Un abrazo,

Carolina

El 5 may 2024, a las 18:50, jimartinez@eudaimoniaaesthetic.es escribió:

Hola Carolina

disculpa que hasta hoy no he podido pararme a leerme el informe, además, dado el detalle, quería leerlo con detenimiento.

En el resumen ejecutivo se especifica muchísimas tareas que precisamente son las que quiero revisar con vosotros en esa reunión, pues quiero entenderlas. Las enumero una a una y lo que entiendo que debería ver en cada una de ellas. Pido disculpas por adelantado, pues he querido ser igual de detallista que el documento que me habéis presentado, pero veo mucha tarea que no hemos podido ni ver ni revisar y es una pena.

- Desarrollo de plan de acción: el único documento de plan de acción es el documento que aprovecho para adjuntar y que por unos y otros nunca hemos seguido o rectificado si tareas en ellas al final, por ejemplo, las ha asumido Lorena o yo mismo con la web. Hubiera estado bien seguir el plan. ***El plan de acción no se pudo seguir con las fechas previstas puesto que el producto ha ido modificándose y los timings no han sido los planteados. Para tener un resultado óptimo en los eventos es imprescindible redes sociales trabajadas y web. Esto lo tenemos desde hace 15 días.***

- Hay algún documento que muestre el resultado de la investigación inicial? que nos ayude a entender la competencia, fortalezas, debilidades, ... (DAFO me estoy imaginando). ***Este documento lo entregaremos durante esta semana actualizado a la nueva visión del proyecto***

-
- Cuando habláis del desarrollo de los servicios de Ángela a que se refiere ese punto?

- Hay algún documento que podamos revisar de la estrategia de networking? ***ADJUNTO DOCUMENTO PITCH ELEVATOR (esto lo trabajamos esta semana con Angela, antes del evento del viernes en Juno)***

- Cuando habláis del plan de negocio, monetización, no sé si os referís a las dos reuniones con Xavi donde hablamos del documento que preparé de como monetizar el servicio, modelo de monetización, etc. ***En este apartado realizamos una investigación con las clínicas de la zona y las de más nombre de Barcelona. ADJUNTO DESARROLLO***

- Que es la reunión del plan de comunicación?

- Podría tener el documento del análisis de oportunidades de eventos? entiendo o espero un listado de eventos, oportunidad, objetivos, kpis principales a seguir para considerar éxito o no del evento, etc Algo formal que permita entender bien la oportunidad precisamente

-

- Hay algún documento del análisis web competencia? a que se refiere este análisis? por entenderlo, no me lo imagino **ADJUNTO DESARROLLO**

-

- Propuesta de eventos se refiere al del documento que he adjuntado? ***Se refiere a este documento que lo hemos ido trabajando durante los tres meses.***

-

- Hay algún documento que podamos revisar del análisis de mercado y estrategias de monetización? **ADJUNTO DOCUMENTO**

-

- Hay algún listado de oportunidades de eventos especiales? entiendo con el mismo detalle de oportunidad, indicadores, target, etc ***El producto de Angela consideramos que es perfecto para la realización de eventos especiales con formato de 1 ó 2 días. Pero primero necesitamos crear comunidad. Por ejemplo con el plan de 21 días se está creando un grupo. Serían Brand Lovers de Angela. Personas que ya han probado su Método o su forma de ser y trabajar y ponen en sus manos su salud.***

- Cuando habláis de la investigación y gestión de eventos en Barcelona, es Juno? o hay algo más? estaría bien darle visibilidad para revisarlo

-

- A que se refiere al punto de Presentaciones y reuniones estratégicas? Solo hemos tenido reuniones de seguimiento que yo he convocado para asegurar que avanzábamos. ***Se refiere a presentaciones que hemos realizado con diferentes contactos.***

-

- Hay algún resultado de la búsqueda de oportunidades en otros ámbitos? hay algún documento que podamos revisar? **Además del ecosistema de Syn/Prime hemos estado contactando con otros ámbitos: clubes deportivos, laboratorios, farmacéuticas.**

-

- El punto de gestión y seguimiento realmente lo he echado en falta. No he visto seguimiento más allá de la reunión que he lanzado los lunes. No he visto por vuestra parte un seguimiento y reporte semanal. Esto creo que os lo decía desde el principio. Me ha faltado seguimiento, estado de iniciativas, riesgos, etc. Lo que es el seguimiento de un proyecto.

-

- Y lo del 1er evento Juno, lo estoy deseando ya ver materializado, tendremos fecha en esta semana que entra? sin olvidar que hay que preparar a Ángela para el evento, que pensaba que ya empezaríais en la semana que acaba ya

Y sobre el listado de eventos que adjuntáis en el documento para mi no tienen ahora mismo ningún valor si no vienen acompañado de una propuesta formal de cada uno donde se indique

- Publico objetivo o target del evento que justifique que interesa ir
- Cuales serán los indicadores que seguiremos después del evento. Va desde si incrementamos seguidores en RRSS, clientes potenciales o ventas. Nos permitirá clasificar los eventos por objetivos de notoriedad, incrementar cartera o venta.
- Tipo de evento indicando si simplemente es asistir al evento para networking o para una ponencia.

Sin nada de esto, vamos a ciegas a los eventos, no podemos ordenar, priorizar a cuales vamos o no, la dedicación de Ángela es finita.

Al final vuelvo a ver un listado de eventos que ya hemos hablado desde enero y lo único que os pido para acabar estos tres meses que nos marcamos de prueba son **dos eventos** que permitan entender si esto tiene sentido o no. Por eso hay que elegir bien y esto es lo que espero de vosotros. Recuerdo incluso que había posibilidad de publicar en alguna revista entrevistas a Ángela, esto hubiera sido por ejemplo una buena alternativa a los eventos que podríamos haber lanzado desde marzo y trabajarlo con vosotros, pero tampoco lo habéis valorado.

Como ves, y reitero mis disculpas por mi email de tanto detalle, por mi manera de trabajar en mis 25 años de consultoría, espero más formalismo en un proyecto. He echado en falta seguimiento, objetivos, planes de acción, alternativas por si hay planes de acción que se nos complican y es lo que os pido para valorar que próximos pasos dar con esta colaboración.

Comentamos la semana que viene y si necesitáis más tiempo para prepararlo todo antes de vernos, sin problema. Para mi ahora lo importante es cerrar esos dos eventos y sacarles el máximo partido.

Saludos
Jose Juan



carolina peidro <carolina@primetimeagy.com>
para jjmartinez, Xavi, Tobías ▾

📧 lun, 6 may, 11:37 ☆ ↩ ⋮

Buenos días Jose,

El trabajo realizado en estos meses corresponde a ejercicios, estudios, análisis antes de poder trabajar las reuniones de seguimiento que planteamos los lunes, y que nos ayudaban a concretar el producto para poder plasmar en redes, en web y en eventos.

Para ello ha sido necesario realizar diferentes trabajos, análisis, para tener una visión clara de cuál es el servicio, a quién va dirigido, qué competencia tiene.

Parte de este trabajo os lo he compartido de forma presencial en nuestros cafés o reuniones en Vitalis. Otros compartidos y hablados directamente con Ángela. Pero siempre han estado para aportar valor, conocimiento y entendimiento del servicio de Ángela, para poder entender el Valor diferencial y así exponerlo a nuestros contactos para la consecución del objetivo.

Tienes razón y te pido disculpas por no haberlos compartido de una forma más eficiente.

Nosotros para poder solicitar eventos necesitamos dar con el producto Uau! Y esto no se ha materializado hasta hace 15 días aproximadamente. Cuando volvimos de Semana Santa que me contasteis el nuevo enfoque: Medicina Preventiva y Envejecimiento Consciente.

Durante estos meses hemos estado trabajando en ello para poder llegar en el punto que estamos. Donde Ángela se siente cómoda y el discurso es único y sin competencia.

Web y redes sociales van por otro lado. No deben "vender" un producto de forma directa, solo comunicar e informar. Y si no funciona, rectificar.

En nuestro caso es distinto: tienes un "one shot" y no lo podemos usar de forma definitiva sin tener 100% claro que causaremos ese efecto uau que te comentaba al principio. Ha sido la Medicina Preventiva y el Envejecimiento Consciente que ha generado un interés real.

Adjunto te envío parte del trabajo realizado durante este periodo y en estos días te enviaré el documento ordenado de lo que es el Producto-Servicio de Ángela, actualizado, puesto que ha cambiado con el enfoque más concretado. También verás que te voy dando respuesta al mail que nos has enviado, aunque lo comentamos cuando nos veamos.

Adjunto te envío parte del trabajo realizado durante este período y en estos días te enviaré el documento ordenado de lo que es el Producto-Servicio de Angela, actualizado, puesto que ha cambiado con el enfoque más concretado. También verás que te voy dando respuesta al mail que nos has enviado, aunque lo comentamos cuando nos veamos.

En cuanto al seguimiento: sí que se hace seguimiento aunque no por escrito, porque consideramos que cuando tenemos un trato diario o semanal con el cliente no es necesario. Es cierto que lo podríamos haber hablado e informar de la forma de trabajar.

A partir de ahora, si lo prefieres, podemos hacer un informe cada 15 días, para mostrar el trabajo que se está realizando y que hay detrás de la consecución de las diferentes ponencias.

Nos vemos esta semana, si podemos cuadrar agendas, y lo comentamos todo.

Un abrazo,

Carolina

carolina peidro <carolina@primetimeagy.com>
para jjmartinez

14 may 2024, 14:11

Hola Jose,

Como te comenté la semana pasada te envío el Desarrollo que hemos trabajado sobre el Proyecto de Angela, con la última actualización sobre Medicina Preventiva y Envejecimiento Consciente.

Desde que me informasteis sobre ello, a la salida de la primera visita de Juno, nosotros hemos enfocado el discurso de las ponencias hacia esta dirección y con mucha aceptación. Es decir, hablar de salud, bienestar... es demasiado genérico. Pero cuando hay un objetivo final que es "no ponerme enfermo" o "llegar con máxima salud a la vejez" todo cambia. Medicina Preventiva y Envejecimiento Consciente interesa a la mayoría de personas, estos dos conceptos venden por sí solos.

Sobre el documento que te envío, es para que lo comentemos. Hay algunos puntos que los podemos modificar, como el nombre de los servicios, por ejemplo.

Creo que es importante que vayamos a una con el servicio que se ofrece, con el discurso en la ponencia y con toda la comunicación que vaya a explicar Angela en primera persona. Si lo que veis en este documento os encaja nos enfocamos ya en preparar las ponencias.

Estoy a tu disposición para lo que necesites.

Saludos,

Carolina

Desarrollo Proyecto Dra. Angela Ballester

jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>
Para: carolina peidro <carolina@primetimeagy.com>

14 de mayo de 2024, 19:29

Disculpame Carolina, me he leído el documento pero lo que esperaba es dos eventos concretos a los que estéis pensando llevar a Angela, con que formato y objetivo.

Vuelvo a ver el mismo listado de siempre: JUNO HOUSE, CLUB METROPOLITAN IRADIER, CLUB DEPORTIVO BONASPORT, BENTLEY, LAMBORGHINI LAUNCH URUS PHEV

Podemos concretar 2? a que dos vamos? con fecha cerrada ya. Cuales considerarais que es más interesante ir? no nos deis la carta por favor? decimos, de todos estos, vamos a ir a estos dos, por esto, por esto y esto.

Concretemos por favor, solo veo fecha en el de Lamborghini, y es un tema relacional. Tenéis contactos dentro para presentar a Angela? o será simplemente asistir y nada más?

Lo que espero de vosotros Carolina es que nos deis esos dos eventos con fecha y formato y valoremos. No una lista de posibilidades

Saludos
Jose Juan



carolina peidro <carolina@primetimeagy.com>
para Tobías, jjmartinez

15 may 2024, 14:14 ☆ ↩ ⋮

Jose,

Entiendo que necesites las dos fechas concretas y en ello estamos trabajando.

Necesito que me des la disponibilidad de Angela y la tuya, si también quieres venir. Tenemos tres visitas pendientes para que conozcan a la doctora, hablen con ella, y que explique en primera persona un poco el contenido de la ponencia que hará. Como es lógico, cualquier empresa o club social, primero quiere tener un primer contacto con la ponente para ver imagen y contenido y así poder cerrar la fecha definitiva de la ponencia lo antes posible.

Están esperando visita welcome:

- Juno
- Club Bonasport
- David Lloyd

Dime qué días os va bien: del 20 al 31 de mayo y del 1 al 8 de junio.

Por otro lado, hemos conseguido que estéis en la lista de invitados exclusivos de la presentación del nuevo modelo Lamborghini Launch Urus Phev en Barcelona, el próximo 4 de junio. Es una presentación donde asistirán sólo 150 personas, de la alta sociedad. Es una entrada prestigiosa, de alto nivel y es urgente que me confirméis la asistencia. Para entrar en esta lista es necesario ser propietario de un Lamborghini o tener cierta influencia.

Comentarte que hoy hablaré con Angela para preparar estas visitas y definir el contenido final de las ponencias.

Pongo en copia a Tobías, a partir de ahora también gestionará el proyecto.

Saludos,

Carolina

jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>
para mí, Tobías

15 may 2024, 14:53 ☆ ↩ ⋮

Creo que no nos estamos entendiendo y lo lamento enormemente

En el caso de Juno, que es más reciente, ya estuvimos, ya acordamos, retrasando la ponencia que queríamos montar, que era mejor estar en la serie de ponencias de salud que tenían en marcha, y en teoría, estáis trabajando en tener ya una fecha cerrada. Está fecha la llevamos esperando más de 2-3 semanas. Será posible? depende de que conozcan a Ángela alguien en concreto? porque sería primera noticia, no lo sabíamos.

Sobre el club bonasport y David Lloyd (no estaba en tu documento de ayer), antes de ir a que la conozcan, deberíais decirnos la razón de porqué es interesante ir a estos dos sitios.

Me lo invento, hay posibilidad de hacer una ponencia?

O, mira, no hay ponencia, pero podemos ir a tal evento que tienen en mayo y podremos presentarte a x personas que estarán allí para que te conozcan.

Pero explicarnos el motivo de cada evento.

No puede ser Carolina que ocurra como el anterior evento en Juno que Ángela fue por la mañana, pagado de su bolsillo, y logró conocer tres personas pero por la noche cuando fuisteis juntas, no hubo un solo contacto. Como comprenderéis, para eso no vamos a un evento así.

Si tenemos que preparar dos eventos, que tengamos claro cuales son y que éxito podemos esperar de ellos. No quiero una lista sin más de eventos.

Y cuando dices de prepararlas ponencias, de que ponencias hablamos? que ponencias vamos a poder organizar? Tengamos claro lo primero que comento y luego ya hablamos con Ángela

Ella hoy esta en consulta, mañana da clases en el master, pasado estamos en el master. Hasta el martes no tenemos disponibilidad salvo para algo muy prioritario y por ahora no tengo claro si hay algo prioritario sin entender lo que os pido de cada evento.

From: carolina peiro <carolina@primetimeagy.com>
Sent: Friday, May 24, 2024 4:30 PM
To: jmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>
Cc: Tobias Alonso <talonso@syndcorp.com>
Subject: Temas urgentes

Buenas tardes Jose,

Llevamos más de 10 días intentando hablar contigo.
Estamos moviendo diferentes temas, alguno de ellos muy interesantes para Ángela pero no podemos avanzar si no hablamos contigo. Se lo comenté a Ángela el martes pero le lo explico por mail, y vemos los siguientes pasos:

Bonasport: el director estaría interesado en hacer otro tipo de colaboración con Ángela, ver la posibilidad de ofrecer el servicio in house.
Es una oportunidad que no podemos dejar pasar. Así que vamos qué día podríamos ir a Bonasport con Ángela y reunimos con el director.
JOSE: Perfecto, concretar un día con Ángela que es quien más dificultades tiene e iremos a conocer al director y ver que propuesta quiere. Yo me adapto o irá ella sola si por agenda yo no puedo

Lamborghini: necesito la confirmación al evento del día 4/6 las 19.00h en Metropolitan. Es lista cerrada y están esperando que confirmemos.
JOSE: No iremos, pues como hablamos, la colaboración que iniciamos en febrero, concretamos finalizarla con dos eventos, por lo que prefiero, priorizando, los dos que nos proponéis. Además el formato no me encaja por ahora.

David Lloyd: tenemos el evento para el jueves 13 o el viernes 14 de junio por la mañana, pendiente confirmar fecha definitiva por parte del club. Pero tenemos que concretar algunos detalles para el evento.
JOSE: De acuerdo. He hablado con Ángela y trabajaremos este fin de semana en la presentación que os haremos llegar el lunes. Cualquier detalle que tenga que ver con Ángela, puedes hablarlo con ella directamente. Yo solo quiero estar al tanto de las propuestas que nos habéis hecho y debatirlo con Ángela si nos interesa o no el evento, dentro de la priorización que os pedía de los dos eventos.

Lláname y cerramos estos tres temas urgentes.

Gracias,

Carolina

From: carolina peiro <carolina@primetimeagy.com>
Sent: Friday, May 24, 2024 4:30 PM
To: jmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>
Cc: Tobias Alonso <talonso@syndcorp.com>
Subject: Temas urgentes

Buenas tardes Jose,

Llevamos más de 10 días intentando hablar contigo.
Estamos moviendo diferentes temas, alguno de ellos muy interesantes para Ángela pero no podemos avanzar si no hablamos contigo. Se lo comenté a Ángela el martes pero le lo explico por mail, y vemos los siguientes pasos:

Bonasport: el director estaría interesado en hacer otro tipo de colaboración con Ángela, ver la posibilidad de ofrecer el servicio in house.
Es una oportunidad que no podemos dejar pasar. Así que vamos qué día podríamos ir a Bonasport con Ángela y reunimos con el director.
JOSE: Perfecto, concretar un día con Ángela que es quien más dificultades tiene e iremos a conocer al director y ver que propuesta quiere. Yo me adapto o irá ella sola si por agenda yo no puedo

Lamborghini: necesito la confirmación al evento del día 4/6 las 19.00h en Metropolitan. Es lista cerrada y están esperando que confirmemos.
JOSE: No iremos, pues como hablamos, la colaboración que iniciamos en febrero, concretamos finalizarla con dos eventos, por lo que prefiero, priorizando, los dos que nos proponéis. Además el formato no me encaja por ahora.

David Lloyd: tenemos el evento para el jueves 13 o el viernes 14 de junio por la mañana, pendiente confirmar fecha definitiva por parte del club. Pero tenemos que concretar algunos detalles para el evento.
JOSE: De acuerdo. He hablado con Ángela y trabajaremos este fin de semana en la presentación que os haremos llegar el lunes. Cualquier detalle que tenga que ver con Ángela, puedes hablarlo con ella directamente. Yo solo quiero estar al tanto de las propuestas que nos habéis hecho y debatirlo con Ángela si nos interesa o no el evento, dentro de la priorización que os pedía de los dos eventos.

Lláname y cerramos estos tres temas urgentes.

Gracias,

Carolina

Sobre la llamada de 30-05-2024

Externo

Recibidos x

x

🖨

🔗



Tobias Alonso <talonso@syndfcorp.com>
para jmartinez, Sandra, mi

30 may 2024, 20:08

☆

↩

⋮

Buenas tardes José

Tras nuestra llamada telefónica y habiendo consultado internamente este caso, te escribo para comunicarnos nuestra decisión.

Según lo hablado en nuestras llamadas el día 15 de mayo del 2024 y hoy día 30 de mayo de 2024, y habiendo revisado todo el registro de trabajo y comunicación realizada entre nuestro equipo y vuestra parte, los sucesos que han llevado a la situación actual son los siguientes.

El día 6 de febrero se contratan nuestros servicios para dar soporte a la Dra. Ballesterero en el desarrollo de su marca personal y participaciones en activaciones de terceros y propias para la adquisición de nuevos clientes.

Durante el mes de febrero se trabaja para aterrizar y estructurar el modelo de negocio y el producto a ofrecer a potenciales clientes ya que no se puede hacer approach a clubes privados y a centros para el cierre de ponencias sin tener muy definido el producto y la imagen de la marca personal que contemporáneamente se estaba desarrollando.

Durante el mes de marzo, se sigue trabajando en el desarrollo del producto y presentación del mismo para introducirse en clubes y ámbitos con alcance a potenciales clientes. Una vez el producto establecido se hace approach a clubes privados, clubes deportivos de alto standing y otros centros estratégicos pero el feedback no es positivo debido a la falta de interés en el producto presentado. Durante este mes se avanzan en conversaciones con Juno House Club para realizar una ponencia de la doctora para las socias.

Durante el mes de abril se cambia el concepto y enfoque del producto a ofrecer: Medicina preventiva y envejecimiento consciente. En base a esto se reestructura el pitch comercial para conseguir espacios y oportunidades de alcance al target deseado. Se empiezan a obtener feedbacks y oportunidades de participación en eventos de terceros para hacer networking con un público de poder adquisitivo alto como propietarios de Lamborghini y sus parejas y familiares. Sin embargo no se muestra interés de participación por vuestra parte.

Con Juno House Club se acuerda la integración de una ponencia de la Dra. Ballesterero en futuro en las jornadas Juno Health Concierge a la espera de confirmar una fecha ya que a corto plazo estaba todo el programa cerrado.

Terminando el mes de abril, a punto de cumplirse los primeros tres meses de contratación de nuestros servicios, se nos comunica a través de Carolina vuestro deseo de conseguir el objetivo de dos eventos durante el mes de mayo ya que dado el tiempo mayor de lo previsto dedicado a establecer un modelo de negocio y producto a ofrecer a los potenciales clientes por parte de la Dra. Ballesterero, no había tenido aún la ocasión de hacer unas ponencias que os permitieran evaluar mejor el trabajo realizado.

Asimismo se nos comunica que en base al trabajo realizado el mes de mayo se tomaría la decisión respecto a la renovación de nuestros servicios de junio en adelante. Esto quedó pendiente de aclarar ya que no se realizó la reunión presencial prevista para discutir el asunto.

Entrado ya en el mes de mayo se continúa trabajando para los fines ya descritos anteriormente.

Se consigue la participación en un evento de Juno House Club de petit comité que incluía temas como, sesiones sobre megatendencias locales y globales en liderazgo femenino, un workshop sobre alimentación consciente, y networking y desayuno. Un evento que habría generado leads directos de alto interés de las socias presentes que eran potenciales clientes de la Dra Ballesterero. Dicha asistencia era exclusivamente para socias y no tenía acceso nadie fuera de partners de pago y las mismas socias. La Dra. por diferentes motivos cancela a última hora la asistencia al evento.

Se consiguen entradas para un evento exclusivo a propietarios de Lamborghini donde hacer networking con clientes de alto poder adquisitivo. No obstante, se nos comunica que no tenéis intención de participar en el evento ya que no encaja con el perfil de evento que buscáis.

Se consigue pactar con el centro David Lloyd una ponencia de la doctora para los socios del club. Pendiente de la confirmación de la fecha por parte de la Dra Ballesterero.

Asimismo se nos traslada el interés del club Bonasport por parte del director general del club, no solo un acuerdo de ponencias para dar a conocer el servicio de la doctora, sino también de incluir los servicios de la doctora para los socios del club como servicios del club. No obstante las llamadas y comunicación por diferentes vías e insistencia en la urgencia de tomar una decisión al respecto de dicha oportunidad de conversión, desde el día 15 de mayo no conseguimos hablar contigo para agendar una visita al club y discutir sobre los detalles del acuerdo. Dada la advertencia por tu parte de tratar estos temas contigo directamente y no con la doctora se sigue insistiendo y a día 21 de mayo se acude a la Dra. Ballesterero para comunicárselo y quedamos a la espera de noticias por vuestra parte al respecto.

Hoy día 30 de mayo se me comunica por vuestra parte por llamada telefónica el deseo de paralizar para no retomar las conversaciones en curso con los clubes arriba descritos para el cierre de colaboraciones.

Dicho todo esto y habiendo explicado de forma resumida y ordenada los sucesos, le debo transmitir el malestar por nuestra parte de que se haya decidido no seguir adelante con nuestros servicios y de dejar paradas las negociaciones para las que se han estado trabajando, y al mismo tiempo entendemos que se tome esta decisión ya que no está siendo viable compaginar las actividades que se pretenden llevar a cabo con la agenda actual de la Dra. Ballesterero.

Se podría hablar respecto al trabajo realizado durante el mes de mayo y buscar una solución conjuntamente para la resolución del contrato.

Sin embargo es de suma importancia resolver la deuda pendiente referente al impago del mes de abril para poder abordar posteriormente la resolución del contrato.

Por ello pongo en copia a administración para resolverlo de la forma más conveniente y ágil posible y no activar protocolos de cobro y así poder solucionar la resolución con la máxima brevedad posible.

Quedo a vuestra disposición para cualquier aclaración necesaria.

Un cordial saludo

Tobías Alonso
Business Development Manager

SYN Corp.

Partner of
dentsu



jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>
para Tobias, Sandra, mí

31 may 2024, 10:36 ☆ ↩ ⋮

Hola Tobias

Creo que para que nos entendamos, hay dos puntos que es importante que estemos alineados y hay uno que no se ha entendido, leyendo tu email

- El objetivo de la colaboración con vosotros, una vez arrancamos y vemos que hay que alinear la colaboración de la agencia de Lorena Marmol, quien ha desarrollado la marca y valores, es que vosotros os vais a dedicar a la parte relacional que ayude a crecer la marca con mayor velocidad que las redes sociales. Esto se acordó al inicio de la colaboración, pues quería asegurarme que no solapábamos esfuerzos y que aprovechábamos sinergias. Eso sí, siempre trabajando en equipo y con visibilidad los unos de los otros. Por tanto, el objetivo vuestro se reconduce en el inicio de la colaboración y por tanto, el único objetivo es conseguir eventos de relevancia, notas de prensa, citas, lo que fuera, que diera un crecimiento rápido a Ángela.

- Una vez aclarado que todas las ideas de revistas del lujo, marcas, eventos, club sociales, todo esto, es donde debían materializarse en esos tres primeros meses, al acabar en abril, valoraríamos el éxito o no del planteamiento, si seguir o no, o cambiar el modelo. Esto era algo normal, podríamos por ejemplo detectar, que no tenemos un discurso potente para ir a este tipo de personas, por poner un ejemplo. Por eso teníamos que probar en esos tres meses. ¿Pero que pasó? Como ya avisé en mis emails de final de abril (adjuntados), para mí la colaboración se finaliza (adjunto pantallazo para facilitar lectura), pido un informe que nos ayude a entender el NO ÉXITO del proyecto, cosa que nunca ocurrió y reclame varias veces.

la colaboración, pero que nos resignamos ya a esos dos eventos a los que intentaremos sacar el máximo partido posible.

Espero por tanto la semana que viene por favor, como cierre de colaboración, una reunión donde tratemos lo normal de una finalización de una colaboración. Sus objetivos iniciales de la colaboración, logros e impacto, diagnóstico de problemas que ha habido, sea crítica a nosotros o autocritica, aquí todos cometemos errores y próximos pasos.

Muchas gracias

¿A qué acuerdo llegamos? Como no hemos tenido un solo evento en tres meses, una sola nota de prensa, una publicación en alguna revista, absolutamente nada, pues indiqué a Carolina que venga, lo que debíamos tener en esos tres meses, al menos cerrémoslo en mayo, pero no como una continuación de la colaboración, sino como una entrega atrasada del proyecto, al cual llegamos a acordar DOS EVENTOS, siendo uno el de JUNO. Nada de esto ha ocurrido en mayo y es donde, como indicaba ayer en la llamada de teléfono, tuvimos que ponernos a trabajar en otras líneas para poder recuperar la inversión realizada.

Esto es importante entenderlo, no decidimos continuar la colaboración, pues como dije en mis emails, estaba decepcionado de como había trascurrido el proyecto y que no había funcionado, por los motivos de unos y otros, al final esto era una prueba, y me hubiera gustado tener esa reunión que reclamaba para, en un ejercicio de autocritica y análisis, ver donde ha fallado y si tenía sentido seguir o no, enfocarlo de otra manera. Pero aquí lo único que estaba esperando es tener, al menos, dos eventos, fruto de la colaboración de esos tres meses.

No sé si esto aclara mi postura y en el que ambas partes tenemos que asumir lo que tengamos que asumir. Yo ya he asumido la pérdida de mi inversión. Lamento la situación, pero esto no es más que un proyecto que no ha ido bien, como tantos otros.

Saludos
Jose Juan

From: Tobias Alonso <talonso@syndfcorp.com>
Sent: Thursday, May 30, 2024 8:07 PM
To: jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>
Cc: Sandra Cortes <admin@syndfcorp.com>; carolina peidro <carolina@primetimeagy.com>
Subject: Sobre la llamada de 30-05-2024

2 archivos adjuntos • Analizado por Gmail ⓘ





Tobías Alonso <talonso@syndfcorp.com>
para jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es, Sandra, mí

31 may 2024, 13:47 ☆ ↶ ⋮

Buenas tardes José

Entiendo perfectamente los motivos por los cuales se decide resolver el contrato.
Sin embargo debo reiterar lo siguiente.

Hasta que no se resuelva el problema del impago del mes de abril no se podrá resolver el contrato.
De administración se me ha informado que en dos ocasiones has informado del pago realizado y sin embargo no hay constancia de dicho pago.
Para poder resolverlo lo antes posible y no tomar posteriores medidas le pido que se ponga en contacto con administración para solucionar este punto con la mayor brevedad.

Un cordial saludo



jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>
para Tobias, Sandra, mí

31 may 2024, 14:38 ☆ ↶ ⋮

Entiendo tu comentario, entonces tengamos una reunión si os parece y entendamos el alcance de la propuesta y si se ha cumplido con los objetivos. Siento llegar a este punto, pero como os indicaba en mis emails anteriores, no estoy contento como se ha desarrollado el proyecto.

Estoy abierto a discutir todos los puntos que consideréis.

Saludos
Jose Juan



Tobías Alonso <talonso@syndfcorp.com>
para jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es, Sandra, mí

31 may 2024, 16:25 ☆ ↶

Buenas tardes José

Podemos hacer una videollamada.
Indicame tu disponibilidad por favor.
A poder ser, hoy viernes o lunes que viene.

Muchas gracias
Un saludo

El vie, 31 may 2024, 16:33, jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es> escribió:

Os paso slots para el lunes, hoy me es imposible ya
Miro la agenda y busco algunos huecos para que tengáis opciones



Tobías Alonso <talonso@syndfcorp.com>
para jjmartinez, Sandra, mí

3 jun 2024, 11:55 ☆ ↶

Buenos días José

Pudiste mirar slots disponibles para haber una video conferencia?

Quedamos a la espera.
Un saludo



Tobías Alonso <talonso@syndfcorp.com>
para jjmartinez, Sandra, mí ▼

4 jun 2024, 12:53 ☆ ↩ ⋮

Buenos días José

Pasó ayer al final sin tener noticias por tu parte. Cuándo podremos reunirnos? Es muy urgente solucionar este tema pendiente.

Un saludo.



jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>
para Tobías, Sandra, mí ▼

4 jun 2024, 16:15 ☆ ↩ ⋮

Disculpadme, he tenido que irme con Vitalis, conocéis a Francesc y Montse, a Brujas. Vuelvo el miércoles noche. Jueves a sábado tengo master. Bloqueamos ya slot el lunes? 11 de la mañana?

From: Sandra Cortes <admin@syndfcorp.com>
Sent: Tuesday, June 4, 2024 4:38 PM
To: jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es>
Cc: Tobías Alonso <talonso@syndfcorp.com>
Subject: Re: Sobre la llamada de 30-05-2024

Hola Jose,
El pago del mes de abril, se tiene que dejar realizado ésta semana.
La vídeocall, ya dirá Tobías.
Quedo a la espera de tu respuesta.

Saludos,

Sandra

El mar, 4 jun 2024, 16:45, jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es <jjmartinez@eudaimoniaaesthetic.es> escribió:

Hola Sandra

Estamos intentando aclarar precisamente este tema. No sé si estás al tanto, sino Tobías te puede informar sobre el punto en el que estamos.

Saludos

Jose Juan



Sandra Cortes <admin@syndfcorp.com>
para jjmartinez, Tobías, mí ▼

mar, 4 jun, 18:42 ☆ ↩ ⋮

Hola Jose,
Estoy informada! Lo que se tiene que debatir, es a partir de mayo en adelante.
El mes de abril, que en dos ocasiones, me has dicho que ya has realizado la transferencia, no se ha pagado y es muy urgente, dejarlo pagado ésta semana.

Dame respuesta, lo antes posible, para no tener que avanzar, en tema legal.

Sandra