

# ¿ESTÁS LISTO PARA INCREMENTAR TUS VENTAS Y SER MÁS COMPETITIVO?

**LOGRA QUE TUS  
CLIENTES VIVAN UNA  
GRAN EXPERIENCIA EN  
TODOS LOS PUNTOS DE  
TU NEGOCIO**



2026

## ¿Te gustaría saber cómo vender más sin hacer inversiones adicionales?

Claro que se puede ...

¿Por qué decimos que sin invertir nada más?

Porque tu empresa, tu equipo de trabajo y tu mente están llenas de **POTENCIALIDADES** que **PUEDES** y **CONVIENE** aprovechar para vender más.

En **APLIKLO** te ayudaremos a descubrir cuáles son y cómo aprovecharlas de inmediato.

Ante los retos que tenemos día a día, ya no podemos permitir que el cliente tenga un mal trato, que se vaya con pedidos incompletos, o que tus ventas dependan solo de un talento, un vendedor estrella o una sola persona que el día que tenga una ausencia por cualquier circunstancia, pare tu empresa y la ponga de cabeza.



## **¿Qué es la experiencia del cliente?**

La experiencia es lo que el cliente percibe cada vez que interactúa con CUALQUIER PUNTO de tu negocio, no importa si interactúa con tus colaboradores o no. Esa experiencia incluye productos, servicios, puntos de contacto físicos o electrónicos.

Con la experiencia sólo puedes provocar dos cosas en los clientes: O HACES MAGIA, O CAUSAS MISERIA. Y esto estará en tus manos si conoces y controlas cada uno de los MOMENTOS DE VERDAD en los que el cliente tiene interacción con tu negocio.



“Servicio al Cliente” y “Experiencia del Cliente” no son lo mismo, pero están relacionados. ¿Tienes claras las diferencias? ¿Cómo sucede cada una en tu negocio?

Lo que hoy sí debemos tener claro, es que el servicio es importante, más no es suficiente.

¿Te gustaría saber los puntos críticos de una gran experiencia para poder ser más productivo y que tus clientes no sólo compren y queden satisfechos una vez, sino que vuelvan contentos a tu negocio y además te traigan más clientes?

## ¿QUÉ CONTESTARÍAS A LO SIGUIENTE?



- **¿Cómo es la experiencia del cliente en tu negocio?**
- **¿Tienes claro quién y cómo es tu cliente ideal?**
- **¿Sabes qué quiere?**
- **¿Lo sabe tu equipo de trabajo?**
- **¿Todos están listos para cumplir sus requerimientos?**
- **¿Cómo lograr más ventas de la mano de una gran experiencia?**
- **¿Tus ventas tienen un sistema predecible y continuo?**
- **¿Sabes tratar a clientes disgustados?**

04.



- **¿Todos en tu empresa trabajan con calidad?**
- **¿Sirve tu modelo actual de ventas?**
- **¿Sabes cómo sistematizar TUS VENTAS hacia el futuro?**
- **¿Tienes claro cómo generar un buen seguimiento de tus metas?**
- **¿Te gustaría conocer cómo funciona un sistema de mejora continua que te haga ser más competitivo?**

**Mañana no servirá lo que  
vendes hoy, ¿Estás listo?**

# ¿Qué nos inspira?

## MISIÓN

Desarrollar en personas y organizaciones la capacidad de generar experiencias excepcionales para clientes internos y externos, mediante el método STQ3I y principios de calidad total, integrando hábitos de bienestar, motivación y psicología positiva que potencien resultados sostenibles.

## VISIÓN

Ser la consultora referente en México por transformar culturas organizacionales centradas en las personas, donde el bienestar, el servicio y la calidad total se conviertan en experiencias excepcionales para clientes internos y externos.

## VALORES

- **Humanidad:** Ponemos a las personas en el centro. Escuchamos, comprendemos y acompañamos con empatía.
- **Bienestar Integral:** Promovemos hábitos que fortalecen el equilibrio emocional, físico y mental como base del rendimiento y la experiencia.
- **Mejora Continua como Estilo de Vida:** Aplicamos diariamente el método STQ3I y los principios de calidad total.
- **Servicio con Sentido:** Creamos experiencias que generan conexión auténtica y aportan valor real.
- **Positividad Activa:** Impulsamos fortalezas y promovemos entornos donde las personas pueden florecer.
- **Integridad en la Calidad:** Actuamos con ética y coherencia, asegurando procesos y resultados congruentes con lo que enseñamos.



## Te ofrecemos:



### Capacitación y consultoría en:

- *Liderazgo*
- *Integración de equipos*
- *Comunicación*
- *Inteligencia emocional*
- *Mejora continua*
- *Aceptación del cambio*
- *Calidad Total*
- *Experiencia del cliente*
- *Compromiso laboral*
- *Gestión de las ventas*
- *Profesionalización del vendedor*
- *Gestión productiva del tiempo*
- *Planeación estratégica*
- *Sistematización organizacional*

# 07.

## **NUESTRA METODOLOGÍA**

Usamos el método STQ3i, el cual es un sistema ilimitado, integral e integrador de filosofías, tecnologías y herramientas japonesas de calidad, productividad y competitividad, adaptadas a la idiosincracia latinoamericana, cuyo contenido se encuentra registrado ante el IMPI y en SEP-INDAUTOR.



## **TÉCNICAS DE APRENDIZAJE**

Dinámicas vivenciales, discusiones individuales y grupales, Mayéutica socrática, Andragogía, proceso experiencial, técnicas de Aprendizaje Acelerado con PNL, exposición audio-visual-kinestésica. En nuestros eventos usamos un lenguaje directo (a veces duro) que le “llegue” al participante para lograr su transformación personal y profesional.



08.

## ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES:



09.

## El maestro que convirtió la calidad en una forma de vida



**Nicolás  
Ballesteros Inda  
(1938-2004)**

- Nicolás Ballesteros Inda fue un visionario mexicano que entendió la calidad no como un sistema, sino como una actitud que transforma personas, equipos y organizaciones. Creador del método STQ3i®, dedicó su vida a enseñar que la excelencia nace del comportamiento humano y que cualquier empresa —sin importar su tamaño— puede crecer cuando su gente crece primero.
- Formado como Contador Público y Administrador, con maestrías en Administración y Psicología Educativa e Industrial, y un doctorado en Filosofía y Comportamiento Organizacional, Nicolás combinó ciencia, emoción y práctica real. Su trayectoria abarcó consultoría en más de 90 empresas, puestos ejecutivos en corporaciones internacionales y más de 30 años formando líderes, empresarios y colaboradores en México y Latinoamérica.
- Su método STQ3i® no solo mejoró procesos: cambió mentalidades. Enseñó a miles de personas a ver su trabajo con propósito, a cuestionar paradigmas y a convertir la calidad en parte de su cultura diaria. Su legado vive hoy en quienes seguimos compartiendo su filosofía con la misma pasión humana, clara y profundamente transformadora con la que él nos enseñó.
- Conferencista e Instructor de Seminarios y Cursos de Capacitación a Empresarios, Ejecutivos, y Personal de las Organizaciones, en Desarrollo Gerencial y Organizacional, Administración, Finanzas, Ventas y Calidad-Productividad, por más de 30 años.
- Algunos de sus principales clientes (atendidos personalmente):
- Gillette, Xerox, Bacardi, PEMEX, C.F.E., Wella, Laboratorios Abott, ITESM, Sony, Grupo Nacional Provincial, Bridgestone Firestone.
- Autor y coautor de 14 libros sobre las áreas de las Finanzas, Administración y Comportamiento Humano en las Organizaciones.

10.

## Consultoras y co-fundadoras

- Química de Alimentos (UNAM) con Maestría en Admón. de sistemas de Calidad y productividad (USB)
- Cofundadora de la empresa Apliklo, especialistas en cultura empresarial, experiencia de cliente y mejora continua, (Método STQ3i) fundada en Colima, Mexico en junio de 2018.
- Expositora de talleres presenciales en Calidad total, Cultura empresarial, Desarrollo humano, Liderazgo, Inteligencia Emocional, Planeación Estratégica, Experiencia del cliente y Mejora Continua, así como en talleres OLINE sobre Trabajo remoto, habilidades de comunicación, manejo de estrés y mejora de cultura organizacional y compromiso laboral.
- Experiencia de 21 años en capacitación y consultoría a la micro, pequeña y mediana empresa, así como a jóvenes recién egresados y estudiantes
- Asesora empresarial sobre la NOM-035-STPS-2018.
- Ag. capacitador externo STPS.
- Es docente en TEC MILENIO en su modalidad Connect a nivel licenciatura y en el Skilling Center en capacitación a empresas.
- Está Certificada en:
  - Diplomado en Neurociencias y Neuroliderazgo, (Asociación Educar, Argentina, Mayo 2020).
  - Estándar de Competencia EC 0301 (Diseño de cursos de formación del capital humano de manera presencial grupal) y Estándar de Competencia EC 0104 Ventas Consultivas (otorgados por SEP-CONOCER).
  - Six Sigma Black Belt por Lean Progress SA DE CV.
  - Principios de psicología positiva por la Universidad Tec Milenio.



**Ana Cristina  
Ballesteros**

- Ingeniera Industrial y de Sistemas con especialidad en Recursos Humanos, con Maestría en Administración, Especialidad en Estrategia (por el Tec de Monterrey)
- Cofundadora de la empresa Apliklo, especialistas en cultura empresarial, experiencia de cliente y mejora continua, (Método STQ3i) fundada en Colima, Mexico en junio de 2018.
- Realizó una estancia en la Universidad de Ningbo China (2008-2009) como Ejecutiva de negocios, participando en el Programa: "Fomento Comercial y Logístico Manzanillo-Ningbo" del Gobierno del Estado de Colima.
- Lleva 19 años impartiendo capacitación y consultoría a la micro, pequeña y mediana empresa en diversos estados del país, principalmente en Planeación Estratégica, Calidad total, Cultura empresarial, experiencia del cliente y del colaborador así como compromiso laboral.
- Asesora empresarial sobre la NOM-035-STPS-2018.
- Ag. Capacitador Externo STPS.
- Cuenta con la certificación en el Estándar de Competencia EC 0301 (Diseño de cursos de formación del capital humano de manera presencial grupal (SEP-CONOCER)
- Es docente de TEC MILENIO en modalidad CONNECT impartiendo materias de áreas administrativas como Técnicas de Negociación y manejo de conflictos, fundamentos de compras, modelos de negocios, dirección y estilos de liderazgo.



**Rosario  
Ballesteros**



# ¿Estás listo para encantar a tus clientes como nunca antes?

No basta con saberlo... AplíKlo

## CONTACTO:



**@Apliklo**

**Whatsapp / tel  
52-312-1183427**

**informes@apliklo.com**