6 ¿Qué sigue?



Pasos a seguir para profundizar en el modelo de negocio de la Alianza ADL-Aon







Frente de trabajo	¿Qué necesitamos?	Resultado esperado
1 **Sesiones de co-creación** Talleres tipo Design Thinking Aon–ADL para profundizar en la alianza.	**Equipos de trabajo Aon–ADL** para todas las fases (Olas 1–3).	**Mesas de trabajo estructuradas** para homologar conocimiento desde la óptica del Grupo y sus filiales.
2 **Sinergias y segmentación de la propuesta de valor** • Alineación de sinergias y mapeo de capacidades de ambas partes. • Segmentación de la propuesta de valor por tipo de cliente.	**Mapeo de capacidades** en ADL y en Aon: recursos humanos, operativos y tecnológicos. **Inteligencia de mercado** sobre el Grupo y sus filiales.	**Propuesta de valor conjunta**, soportada en una **matriz de capacidades de la alianza**. **Local market planning y ruta comercial conjunta** para las primeras Olas 1-3.
3 **Plan de negocios y modelo a 5 años** Definición del plan de negocios, talento requerido y esfuerzo de implementación.	**Modelación de escenarios a 5 años** (volumen, rentabilidad, roles).	**Definición del acuerdo comercial de la alianza** y su hoja de ruta a 5 años: contrato y vigencia, tiempo mínimo de permanencia, definición alcance de clientes y ramos, propiedad intelectual, límite de responsabilidad de la asesoría, propiedad intelectual y remuneración para las partes.
4 **Implementación y salida en vivo**	• Definir los **pilotos prioritarios** • Alinear **equipo comercial, marketing y operaciones** para el go-live.	• **Salida en vivo conjunta** con metas claras de negocio. • **Casos de éxito tempranos** que demuestren el potencial del modelo y nos impulsen a escalar.


AON
Mejor informados
Mejor asesorados
Mejores decisiones