

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

BTL LEGAL GROUP S.A.S.

2025

CONTENIDO

- a. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA Y DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DE SUS CLIENTES ACTUALES.
- b. EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES
- c. CLIMA DE TRABAJO.
- d. LIDERAZGO
- e. Anexo

Business Model Canvas 2025

a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:

RESEÑA HISTÓRICA:

BTL Legal Group es una empresa colombiana fundada con la visión de cerrar la brecha entre el asegurado y el sistema asegurador. Nació como una firma de asesoría jurídica especializada en derecho de seguros y accidentes de tránsito, y rápidamente se posicionó como una solución integral para personas y empresas que buscan respaldo legal y técnico frente a siniestros.

VISIÓN:

Ser en 2030 la firma líder en Colombia en defensa jurídica del asegurado y comercialización de seguros con respaldo legal, reconocida por su excelencia, ética profesional y resultados favorables para sus clientes.

MISIÓN:

Brindar asesoría legal y comercial especializada en seguros y accidentes de tránsito, garantizando la protección de los derechos de nuestros clientes mediante un acompañamiento integral, oportuno y transparente.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA:

- Proteger jurídicamente a personas y empresas involucradas en accidentes de tránsito.
- Ofrecer pólizas de seguros todo riesgo con valor agregado legal y técnico.
- Garantizar indemnizaciones justas y prevenir abusos por parte de aseguradoras.

MERCADO QUE ATIENDE:

BTL Legal Group opera en Colombia, atendiendo principalmente en ciudades con alta densidad vehicular y actividad empresarial como: (Bogotá D.C, Medellín, Cali, Pereira – Manizales – Armenia)

SEGMENTOS DEL MERCADO:

- Conductores particulares.
- Conductores profesionales o de plataformas (taxi, Uber, etc.).
- Víctimas de accidentes que requieren representación legal.

PERFIL DEL CLIENTE:

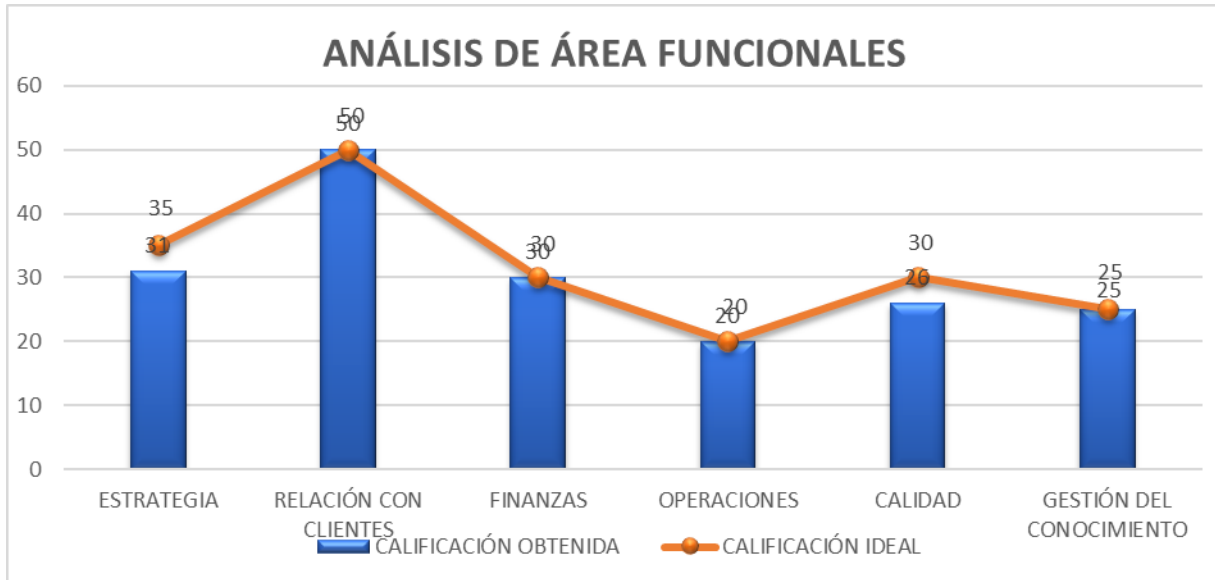
Personas Naturales:

- Edad: 25 a 60 años.
- Profesionales o propietarios de vehículos con seguro todo riesgo.
- Buscan respaldo legal para reclamar pólizas, asesorarse tras un choque o evitar sanciones.

Empresas y Pymes:

- Empresas con vehículos utilitarios o maquinaria.
- Buscan asesoría legal recurrente frente a siniestros laborales o de tránsito.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



Qué encontramos:

Estrategia: Se necesita implementar herramientas tecnológicas simples (CRM legal, chatbot para atención inicial, cotizadores en línea). Para fortalecer el mercado.

Calidad: Mejorar en atención al cliente en crisis, comunicación efectiva y empática, para evitar quejas por tiempos de respuesta.

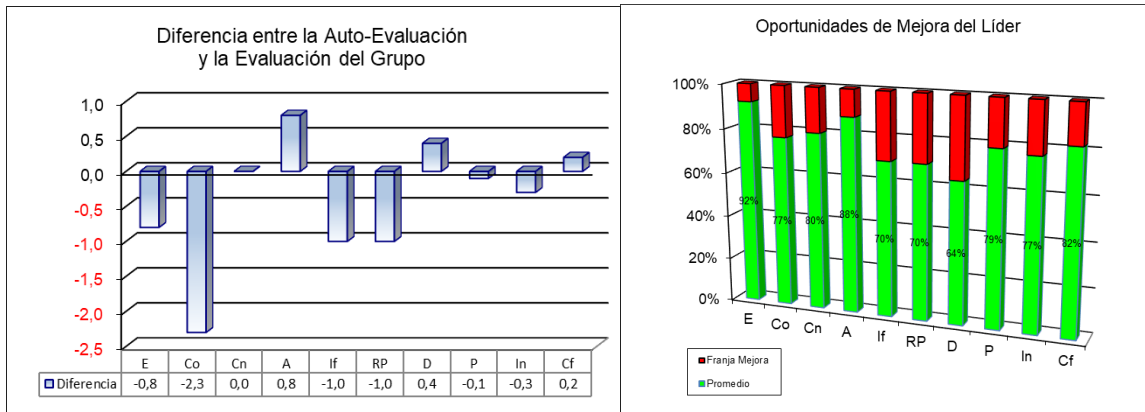
c) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

Autonomía: La organización evaluada presenta un nivel bajo de autonomía frente a lo esperado. Se recomienda implementar acciones orientadas a fortalecer la independencia operativa y la capacidad de toma de decisiones, promoviendo la confianza y el empoderamiento del personal.

c) Liderazgo:



Qué encontramos:

Las principales oportunidades de mejora del líder se encuentran en los aspectos de influencia y delegación, evidenciando limitaciones para generar impacto en su equipo y asignar tareas de manera efectiva.

Firma del empresario, la cual certifica que el Informe de Diagnóstico de su empresa le fue entregado y explicado por parte del Consultor al finalizar la etapa de Diagnóstico:

Fecha: 21/07/2025
 Firma del Consultor : 

Fecha: 21/07/2025 **Juan Pablo Egea**
 Firma del Consultor :

ANEXO MODEL BUSINESS CANVAS DE LA EMPRESA BTL LEGAL GROUP

Compañía: BTL Legal Group		Diseñado por: Juan Pablo Egea Y Cristhian Lopez		Fecha: Julio/2025
<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>Nuestro principal segmento de clientes son personas adultas y empresas medianas y grandes que operan con activos significativos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales con vehículos (asegurados o víctimas de accidentes). • Empresas con flotas o bienes asegurables (transporte, construcción, logística) • Clientes que requieren defensa contra aseguradoras o representación legal en tránsito. 	<p>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE</p> <p>(Venta, asesoría, posventa, facturación.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta consultiva de pólizas. • Asesoría legal ante siniestros. • Defensa legal en procesos judiciales o administrativos. • Educación legal preventiva (charlas, redes, contenido). 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Nuestra propuesta de valor es atención dedicada, servicio técnico de asesoría, respaldo postventa y gestión completa del proceso post-choque desde el reclamo del seguro hasta la defensa en tránsito o ante un tercero.</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES</p> <p>Retención, fidelización, seguimiento, atención personalizada.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento de casos legales de principio a fin. • Asistencia postventa tras vender una póliza (cuando ocurre un siniestro). • Fidelización a través de atención rápida y efectiva en momentos de crisis. 	<p>ALIANZAS CLAVES</p> <p>Alianza con proveedores y equipo de trabajo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aseguradoras (como intermediario comercial). • Aliados legales y técnicos (peritos, médicos, ajustadores). • Centros de conciliación, tránsito, juzgados. • Red de talleres o asistencia vial (si se incluye en la póliza).
	<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>Recursos: Físicos. abogados especializados en seguros y tránsito, infraestructura para la atención presencial, conocimiento jurídico y experiencia en gestión de reclamos. (personal capacitado, conocimiento técnico, herramientas, reputación)</p>		<p>CANALES</p> <p>Visitas comerciales, redes sociales, correo electrónico, página web, atención telefónica.</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>Inventario, local, personal, atención.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Honorarios de abogados y personal administrativo. • Gastos operativos de oficina, tecnología y herramientas legales. • Marketing digital y canales de atención al cliente. • Costos legales de procesos (cuando aplica). 		<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <p>el 100% de los ingresos recibidos en la empresa es por la venta de servicios de representación jurídica a clientes con póliza de seguro estos ingresos se perciben a través de transferencias.</p>		