

Desarrollo de la estrategia de crecimiento y su plan de implementación

Resultados de alto impacto.

INFORMACIÓN DEL CLIENTE

INDUSTRIA
Agro

CLIENTE
Empresa agropecuaria líder

SERVICIOS
Estrategia de crecimiento

SITUACIÓN Y DIAGNÓSTICO

La compañía había logrado en los últimos 5 años un importante crecimiento en cuanto a volumen y a rentabilidad, pero el Directorio visualizaba muchas oportunidades para aumentar la rentabilidad del negocio.

Para continuar creciendo y lograr mayor escala, la compañía precisaba revisar su estrategia comercial y operativo, y validarla con los accionistas. La estrategia revisada requería poder construir mayores barreras de entrada, poder definir mas claramente los focos de crecimiento y de inversión, y simplificar su oferta de servicios y productos al mercado.

SOLUCIÓN RECOMENDADA

Se realizo una diagnostico completo del desempeño de todas las unidades de negocio, revisando ingresos, costos, y rentabilidad. A su vez, se comparo el desempeño de cada unidad contra sus competidores y benchmarks internacionales. A su vez, para completar el diagnostico integral, el equipo realizo entrevistas estructuradas al 80% de los clientes de la compañía, implementando la metodología "Voice of Customer" en todos los segmentos.

Considerando el diagnostico interno, con los benchmarks de competidores, y los resultados del estudio "Voice of Customer" realizado por Evolution, se definieron nuevos lineamientos estratégicos y un nuevo plan estratégico de crecimiento. Para cada unidad de negocios, se definieron nuevos targets de crecimiento ajustados, y se detalló un plan de implementación con iniciativas de corto, mediano y largo plazo.

Finalmente, se realizaron una serie de workshops estratégicos con el liderazgo de la compañía, y sus principales Gerentes, para asegurar que todos los equipos Gerenciales tuvieran la oportunidad de comprender la nueva estrategia definida, y dar su feedback al equipo de planificación. Con ello, se lanzaron pilotos que ayudaron al Directorio y a la Gerencia a testear las recomendaciones del nuevo plan estratégico.

RESULTADOS DE ALTO IMPACTO

Al finalizar el proyecto, el Directorio y la Gerencia se encontraban absolutamente alineados en cuanto a la nueva estrategia de crecimiento, entendiendo las implicancias de los nuevos focos de acción, y los resultados a los cuales aspiraban. Este alineamiento, junto con un plan de acción concreto, permitió a la compañía mejorar rápidamente sus resultados en términos de ingresos y rentabilidad, pero al mismo tiempo, puso a la compañía en un camino de crecimiento mas sustentable:

- Incremento del volumen de ventas por +50% en dos años.
- Aumento x2 en la rentabilidad neta del negocio en dos años..