



Nebes Consulting LLC
William Nebes III, Fundador y Presidente
bill@consultorianebes.com.mx | (m) +1-603-305-7450
<https://consultorianebes.com.mx> | @billnebes

Creación de un plan de transformación exitosa para un gigante en América Latina en problemas.

Antecedentes

Identificada como una de las "50 mejores marcas latinoamericanas más valiosas" por BrandZ, el cliente es un líder de la industria, con más de 1000 ubicaciones en toda Latinoamérica. A mi llegada, el negocio producía más de \$ 1.3B de dólares en ventas y empleaba a más de 8,500 Asociados. La base de clientes objetivo, de ese cliente representa más del 65% de todas las familias latinoamericanas.

Retos

Después de un largo historial de ventas y crecimiento de ganancias, los retos internos y externos desatendidos crearon un descenso en el desempeño. Internamente, la compañía luchaba con una erosión de sus estándares de servicio al cliente, junto con un deterioro de presentación de las tiendas, planograma y estándares de mercadotecnia visual – todo ello impactaba negativamente la experiencia de compra de sus clientes. Externamente, las cambiantes condiciones de mercado y la dura competencia, devoraron la participación del mercado del cliente - un mercado que históricamente habían dominado.

A medida que la compañía se esforzaba para hacer frente a los múltiples cambios en su estructura de negocios, políticas y procedimientos y al deterioro de los resultados del negocio, la cadena sufría por el gran desánimo entre los Asociados y por la inusual alta rotación de personal.

Mi solución

Utilizando mi "Estrategia en diez pasos para llevar a cabo una transformación exitosa", evalué la situación, realicé las debidas diligencias, desarrollé un plan de transformación radical de 36 puntos y lo

presenté al Presidente del Consejo. El plan se enfocaba en el modelo de negocio de la empresa, la marca, el entorno competitivo, la satisfacción de los clientes y de los Asociados, el ánimo y el desempeño de los resultados finales. Diseñé el plan para mejorar la satisfacción del cliente y recuperar el dominio del mercado; detener y revertir la caída de ventas; racionalizar y controlar los gastos de administración y ventas y regresar al negocio a la rentabilidad.

Resultados

Tras la implementación de mi plan, la compañía experimentó sus primeras ventas e incremento de ganancias en tres años. Al año siguiente, la compañía continuó con su repunte, obteniendo una ganancia de ventas de más del 20% sobre el año anterior.

Si tu empresa necesita un cambio, un nuevo líder o una gerencia interina, me encantaría hablar contigo. Por favor, envíame un correo electrónico o comunícate directamente –

Bill Nebes

Fundador y Presidente

Nebes Consulting LLC

bill@consultorianebes.com.mx | (m) +1-603-305-7450

<https://consultorianebes.com.mx> | @billnebes

