

“Nuestra recomendación: le sale más barato no vender...”

Empresa: Manufactura. Industria Cuero-Calzado. Ventas anuales promedio \$ 67 millones MXP

Cliente: Empresa familiar incorporando al liderazgo del negocio a una nueva generación.

Reto: Condiciones de mercado competitivas, agresivas e incluso desleales ante la llegada de competidores extranjeros al mercado nacional. El negocio elabora productos de excelente calidad para un mercado de clientes nacionales. Varios meses reportados con pérdidas y con una solvencia cada vez menor. Gran preocupación del líder de poder sacar “a flote” el negocio para que la nueva generación le pueda dar continuidad.

Nuestra solución:

Identificar e implementar iniciativas para elevar rentabilidad.

Plan:

1. Análisis de la situación
2. Identificación de áreas de oportunidad
3. Implementación de iniciativas y acciones para lograr rentabilidad

Resultado:

A través del análisis se identificó una gran oportunidad de negocio en su mismo portafolio de clientes. Lo cual le permitió re-enfocar su estrategia comercial al incursionar en un mercado internacional con mejores clientes.

De productos de alta calidad en un mercado que los subvaloraba a convertirse en uno de los principales productores en un mercado internacional