
Transformación Comercial y de Marca en Empresa de Industria Láctea.

Consultoría en Negocios & Marketing 360°.

Contexto del Cliente

Empresa de **industria láctea**, con trayectoria en el mercado local, portafolio amplio de productos y una base activa de clientes B2B.

Desafíos principales: **orden estratégico, la identidad de marca, eficiencia comercial y activación real de oportunidades de crecimiento.**

Al inicio del proyecto, la empresa presentaba:

- Identidad de marca desactualizada
- Procesos comerciales no sistematizados
- Falta de visibilidad y posicionamiento digital
- Información comercial dispersa
- Potencial de ventas no explotado

Objetivo de la Consultoría

Implementar una estrategia integral 360° que permitiera:

- Reordenar la operación comercial
 - Reposicionar la marca en el mercado
 - Optimizar procesos internos
 - Aumentar ventas y oportunidades reales
 - Sentar bases sólidas para el crecimiento sostenido
-

Servicios Implementados

1. Identidad de Marca & Posicionamiento

- Análisis estratégico de identidad
- Rediseño completo de marca
- Manual de marca y lineamientos visuales
- Identidad online y offline
- Material institucional y comercial
- Sitio web corporativo
- Packaging y catálogo de productos

Resultado:

Una marca coherente, profesional y alineada a sus valores, percibida como más sólida, confiable y competitiva en el mercado.

2. Estrategia Comercial & Marketing

- Estudio de mercado y competencia
- Desarrollo y reorganización del portafolio (Producto 1, Producto 2, etc.)
- Estrategia de lanzamiento y posicionamiento
- Planificación estratégica por objetivos
- Implementación de campañas comerciales y de comunicación
- Incorporación de feedback de clientes

Resultado:

Mayor interés del mercado, mejora en el mix de productos por cliente y generación de nuevas oportunidades comerciales.

3. Operaciones & Procesos

- Análisis y optimización del flujo de trabajo
- Implementación de sistema de gestión (CRM y operaciones)
- Automatización de procesos
- Optimización de recursos
- Incorporación inicial de IA
- Manuales operativos

Resultado:

Mayor orden interno, trazabilidad comercial y capacidad de toma de decisiones basada en datos.

4. Presencia & Comunicación

- Estrategia de contenidos visuales
- Activación de redes sociales
- Campañas publicitarias
- Eventos estratégicos y acciones de fidelización
- Producción audiovisual y fotográfica

Resultado:

La visibilidad de la marca se multiplicó exponencialmente, transformando la comunicación en un canal real de tráfico y oportunidades.

Resultados Clave

1. Crecimiento Comercial

Crecimiento intertrimestral: +9,5%

2. Performance por Productos

- Producto 1: +18,4%
- Producto 2: +14,2%
- Producto 3: +34,4%
- Producto 4: +13%
- Producto 5: +10,8%

3. Generación de Oportunidades

- 51 leads generados
- 15 oportunidades ganadas
- Conversión positiva considerando:
- Marca en proceso de relanzamiento
- CRM en implementación
- Capacidad operativa limitada

4. Impacto en Comunicación Digital

- Visualizaciones: de 3.800 a 192.700
- Interacciones: de 81 a 1.032
- Clics: de 4 a 1.600

Conclusión: la estrategia transformó redes sociales en un canal comercial real.

↘ Conclusión

Este proyecto sentó las bases estratégicas para el crecimiento sostenible de la empresa:

- Crecimiento real en facturación
- Marca reposicionada y profesional
- Procesos comerciales ordenados
- Nuevos canales activados
- Validación clara del interés del mercado

El impacto total continuará escalando con:

Mayor foco comercial

CRM consolidado

Estrategias de productos específicas

Mayor dedicación operativa

Nuestras oficinas

Uruguay, San José
Brigadier Gral. Manuel Oribe km 50.500, 80100

Reino Unido, Marlborough
Elcot Lane, Off London Road, Wiltshire, SN8 2BG

Contactanos

+59898014154
office@noname.consulting

www.noname.consulting