
Transformación Estratégica, Comercial y Operativa en Empresa de Snacks Saludables.

Consultoría en Negocios & Marketing 360°.

Contexto del Cliente

Empresa nacional con poco tiempo de trayectoria en el mercado, baja tasa de red activa de clientes y alto potencial de crecimiento.

El negocio se encontraba en una etapa inicial y de transición, con necesidad de profesionalizar su estructura para acompañar un plan de expansión sostenible.

Desafíos principales:

Orden estratégico, identidad de marca, eficiencia operativa, claridad comercial y activación real del potencial de ventas.

Al inicio del proyecto, la empresa presentaba:

- Falta de identidad representativa
 - Estrategia comercial poco estructurada
 - Procesos internos no sistematizados
 - Falta de integración entre operación, ventas y marketing
 - Información comercial dispersa
 - Potencial de crecimiento no capitalizado
-

Objetivo de la Consultoría

Implementar una estrategia integral 360° que permitiera:

- Reordenar la operación y los procesos internos
 - Redefinir y profesionalizar la identidad de marca
 - Optimizar la gestión comercial y operativa
 - Activar ventas y oportunidades reales
 - Sentar bases sólidas para el crecimiento sostenido
-

▾ Servicios Implementados

1. Identidad de Marca & Posicionamiento

- Análisis estratégico de identidad
- Definición e implementación de nueva identidad de marca
- Brief y lineamientos estratégicos
- Diseño de logotipos y manuales de marca
- Identidad online y offline
- Material institucional y comercial
- Sitio web corporativo
- Desarrollo estratégico de packaging

Resultado:

Una marca coherente, profesional y alineada a su visión de crecimiento, percibida como más sólida, confiable y competitiva en su mercado.

2. Estrategia Comercial & Marketing

- Estudio de mercado
- Análisis competitivo
- Estrategia de lanzamiento y posicionamiento
- Desarrollo y reorganización del portfolio
- Planificación estratégica anual por objetivos
- Incorporación de feedback comercial y de clientes
- Implementación de acciones de marketing y ventas
- Medición de resultados y optimización continua

Resultado:

Mayor interés del mercado, mejora en la performance comercial y activación de nuevas oportunidades de negocio desde el reposicionamiento estratégico.

3. Operaciones & Procesos

- Análisis del flujo de trabajo
- Optimización de operaciones
- Implementación de sistema de gestión (ERP)
- Automatización de procesos
- Optimización de recursos
- Desarrollo de manuales operativos

Resultado:

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

4. Presencia & Comunicación

- Análisis y optimización de canales
- Estrategia de contenidos visuales y gráficos
- Planificación y gestión de redes sociales
- Campañas publicitarias
- Producción audiovisual y shootings fotográficos
- Acciones presenciales y eventos estratégicos

Resultado:

Incremento significativo de la visibilidad de la marca y consolidación de la comunicación como un canal activo de posicionamiento y generación de oportunidades.

Resultados Clave

1. Crecimiento Comercial

Cumplimiento de objetivos mensuales: 93 %

Alcance del 8 % del objetivo anual en el primer mes de performance

Este crecimiento se logró a partir del reordenamiento estratégico, el relanzamiento de la identidad y la optimización operativa.

2. Gestión Comercial y Operativa

- Incremento sostenido en volumen de pedidos
- Consolidación del sistema de gestión para facturación y control
- Mejora en la eficiencia operativa
- Mayor control del negocio y previsibilidad comercial

↘ Conclusión

Este proyecto permitió transformar un negocio con alto potencial en una estructura preparada para escalar de forma ordenada y sostenible:

- Marca reposicionada y profesional
- Procesos internos optimizados
- Operación y ventas integradas
- Estrategia comercial clara y medible
- Bases sólidas para el crecimiento futuro

El impacto total continuará escalando con:

- Mayor madurez del sistema de gestión
- Profundización de la estrategia comercial
- Optimización continua de procesos
- Activación progresiva de nuevas oportunidades

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