

# Inaudit: Rethink y ajuste de la entrega de valor al mercado

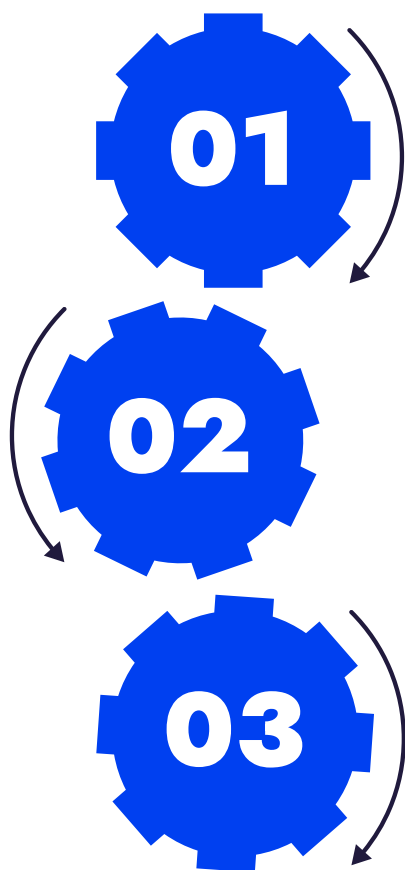
Caso de éxito

## Reto

Mejorar la captura de valor de INAUDIT con una propuesta relevante para un mercado ampliamente competido y con mucho potencial de crecimiento. Cuando hablamos de ENTREGA DE VALOR nos referimos a hacer una revisión de los clientes y segmentos, ajustar la propuesta de valor, mejorar la manera en cómo se relaciona INAUDIT con sus clientes y diseñar la oferta para cada canal.

# Metodología

La metodología de trabajo es colaborativa: partimos del conocimiento que INAUDIT tiene de su mercado, posteriormente validamos y finalmente ampliamos y re trabajamos en TheFlashCO.



## **VISIÓN ESTRATÉGICA (Identificar)**

- 01.a** Explora
- 01.b** Analiza
- 01.c** Identifica tu espacio

## **RETHINK DE LA PROPUESTA DE VALOR (Co-crear y diseñar)**

- 02.a** Diseña soluciones
- 02.b** Prioriza y valida
- 02.c** Define la propuesta de valor

## **MODELO DE NEGOCIO (implantar)**

- 03.a** Crea el modelo de relación
- 03.b** MVP
- 03.c** Modelo de ingresos

La metodología de The FLASH CO es flexible y dinámica, nos permite variar la velocidad de trabajo durante los proyectos, enfocarnos en el valor entregado adaptándonos a las necesidades de Inaudit, aumentar la productividad de los equipos implicados y, por lo tanto, ofrecer un mayor rendimiento.

# Solución



La solución se basa en el diseño de una nueva experiencia de cliente y la reorganización de procesos entorno a ella, pensando en las personas, los procesos y la tecnología y mediante la creación de un equipo con perfiles capaces de tangibilizar la nueva propuesta de valor de INAUDIT hablando el mismo idioma que el cliente.



Se creó una ventaja competitiva trabajando la tecnología como un accesorio puesto al servicio de los objetivos del negocio del cliente. Los procesos de INAUDIT se repiendan en función de los beneficios aportados a los retos del cliente y no entorno a la tecnología a desarrollar y a implantar.

# Resultados



Creación de una nueva propuesta de valor, entregada por una experiencia de cliente diferencial que necesitó de un cambio operacional y cultural basado en el hecho de que no se entiende la tecnología sin el negocio y por tanto, una verdadera empresa dedicada a la transformación digital debe ser un híbrido que pueda moverse en ambas vertientes y de manera transversal, que explique claramente que desarrolla soluciones para transformar digitalmente a las empresas y que incluye en su plantilla perfiles tecnológicos con conocimiento de negocio.

## **SOBRE THE FLASH CO:**

THE FLASH CO es una consultora estratégica enfocada en el desarrollo de negocio y es experta en entornos de incertidumbre económica. Sus principales áreas de acción comprenden la **digitalización**, la **estrategia** y la **innovación**.

Sus fundadores: Julio Castrillo y Francisco Vera, cuentan con una experiencia superior a 25 años en el sector de la consultoría.

Los reconocidos casos de éxito de THE FLASH CO. entre los que se encuentran Grupo Mahou San Miguel, Faes Farma, Eroski e Iberdrola han posicionado a esta consultora como una de las más sólidas y competentes a nivel nacional durante los últimos años.

THE FLASH CO cuenta con oficinas en Barcelona, Madrid y Guipúzcoa.

Tel.: 93 678 93 44



Sobre /

### **JULIO CASTRILLO**

Co-fundador y Customer Relationship Director en THE FLASH CO, responsable de forjar relaciones a largo plazo con los clientes. Con un fuerte gen emprendedor, dentro del equipo es considerado como el ojo del cliente de THE FLASH CO. Su experiencia se ha forjado trabajando durante más de 25 años como consejero en los sectores de gestión, innovación y tecnología dentro los más importantes grupos empresariales a nivel nacional.

E-mail: [jcastrillo@theflashco.com](mailto:jcastrillo@theflashco.com)

Sobre /

### **FRANCISCO VERA**

Es ingeniero industrial de formación y executive MBA en transformación digital por ESADE. Tiene un carácter netamente emprendedor habiendo participado en la fundación de varias empresas y siendo consejero en otras, siempre con un marcado sesgo hacia la estrategia de negocio, la innovación y la transformación digital. Actualmente es fundador y CEO de la consultora de negocio THE FLASH CO, que ayuda a sus clientes a evolucionar, crecer y competir en entornos de incertidumbre económica, social y tecnológica.

E-mail: [fvera@theflashco.com](mailto:fvera@theflashco.com)



**THE  
FLASH  
CO**

**CONTACTO:**

The Flash Consulting, SL  
Madrid - Barcelona - Guipúzcoa  
93 678 93 44  
[www.theflashco.com](http://www.theflashco.com)

