

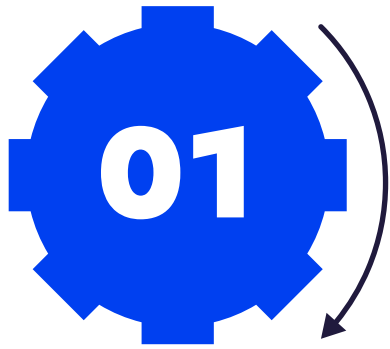
Desarrollo corporativo y nuevos negocios: EFFICOLD

— Casos de éxito —

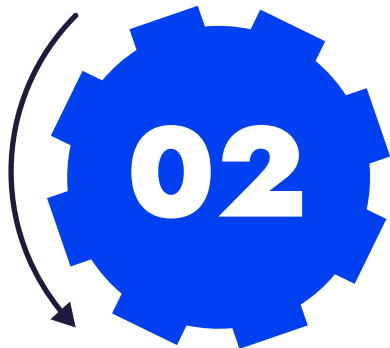
Reto

Definir la ruta de estrategia e innovación de Efficold para que guíe los próximos desarrollos de productos y servicios de la compañía con el objetivo de crecer en mercados actuales y penetrar en nuevos.

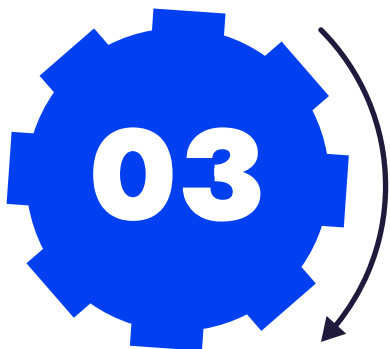
Metodología



Búsqueda de oportunidades a partir del análisis de la propuesta de valor en sus diferentes niveles para enfocar la innovación incremental y disruptiva.



Identificar escenarios de oportunidad con potencial para alcanzar los objetivos estratégicos.



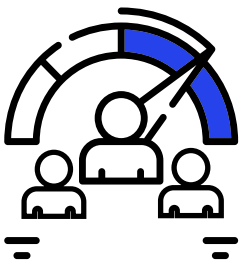
Trasladar las oportunidades a briefing de proyectos, asignándoles prioridad y tiempo de ejecución para configurar el roadmap de innovación.

Solución



Identificación de nuevas oportunidades de negocio y priorización estratégica. Análisis del contexto competitivo de cada escenario, conveniencia de ataque y penetración en otros mercados y mejor estrategia de ejecución.

Configuración de un porfolio de inversiones. Definición y lanzamiento de nuevas líneas de crecimiento e inversión en el ámbito de la transformación y la digitalización de EFFICOLD.



Creación de un modelo de toma de decisiones. Alineación de la estrategia e innovación y puesta en marcha de un equipo de alto rendimiento preparado para desarrollar iniciativas de crecimiento en el ámbito de la innovación.

Roadmap de innovación. Proyectos de crecimiento y diversificación: planteamiento y plan viable de ejecución de los proyectos clave surgidos de las fases anteriores.



Resultados

En el ámbito de estrategia e innovación, conseguimos 5 escenarios de oportunidad de donde han surgido un total de 7 proyectos clave que permitirán a EFFICOLD incrementar en un 30% su facturación en los próximos 4 años.

30%

se incrementará la facturación de Efficold en los próximos 4 años

HITOS CONSEGUIDOS:



01/

CREACIÓN DEL MARCO DE TOMA DE DECISIONES Y RESPONSABLES



02/

IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y PRIORIZACIÓN ESTRATÉGICA



03/

CONFIGURACIÓN DEL PORFOLIO DE INVERSIONES

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

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



**THE
FLASH
CO**

CONTACTO:

The Flash Consulting, SL
Madrid - Barcelona - Guipúzcoa
93 678 93 44
www.theflashco.com

