

Replanteando la estrategia de crecimiento

Yon Munilla
Junio 2016

La Estrategia: ¿Por qué es necesaria?

1. Hoja de ruta que fija dirección a la organización
2. Discrimina y prioriza inversiones
3. Determina las competencias necesarias
4. Aporta disciplina y rigor en la gestión
5. Guía y alinea los esfuerzos de todas las personas
6. Es un catalizador del compromiso
7. Es una responsabilidad del equipo directivo
8. Es la responsable, conjuntamente con las personas, del éxito empresarial

Entorno cambiante

Heráclito:

“Lo único constante es el cambio”

Maquiavelo:

“Es difícil innovar porque los costes del cambio son ciertos pero los beneficios del cambio son inciertos”

Einstein:

“Locura es hacer la misma cosa una y otra vez esperando obtener diferentes resultados”

Metodología: “De las ideas a la acción”

1. Reflexión Estratégica

- Brainstorming
- Participativo

2. Definición Estratégica

- Claridad
- Foco



NO CONFUNDIR CON MEJORES PRACTICAS:

- Liderazgo en costes
- Eficiencia operativa
-

3. Ejecución Estratégica

- Planes de acción
- Seguimiento
- Comunicación

Estrategia Iberinform - Objetivo Corporativo (misión)

Nuestro objetivo:

“Ser el partner de referencia de nuestros clientes aportando soluciones avanzadas, sencillas, útiles, integradas y accesibles, basadas en información de calidad, que permitan ayudarles en sus procesos de toma de decisiones relacionadas con la gestión de clientes”.

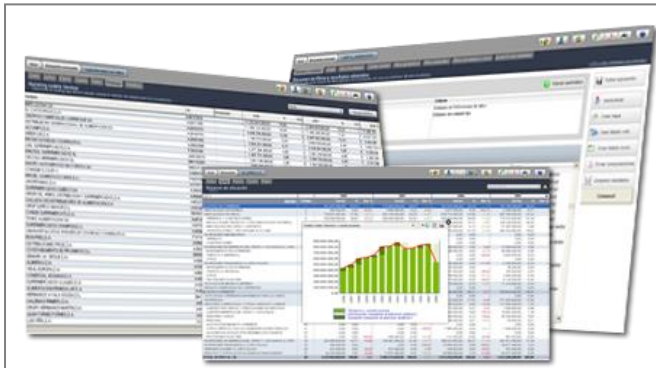
Nuestro objetivo:

Ser el partner de referencia de nuestros clientes aportando soluciones avanzadas, sencillas, útiles, integradas y accesibles, basadas en información de calidad, que permitan ayudarles en sus procesos de toma de decisiones relacionadas con la gestión de clientes.

Rediseño Portfolio de Productos

INFORMES (240 PAISES Y 36 ON-LINE)

INTELIGENCIA DE NEGOCIO - INSIGHT VIEW



RECUPERACION DE DEUDAS

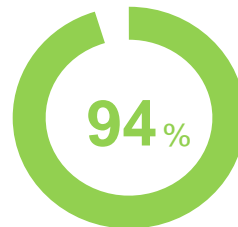
iCollect

- Cobertura en el **96% de los países** y gestión local de deudas B2B (oficinas propias en 25 países)
- Presupuesto y gestión online
- Realizado por abogados especializados
- Gestión **Amistosa** (extrajudicial) + informe con recomendaciones
- Gestión **Contenciosa** (judicial)
- Seguimiento Concursos de acreedores

Insight View – De los informes a las soluciones

 **Insight View**
Marketing · Finance · Risk

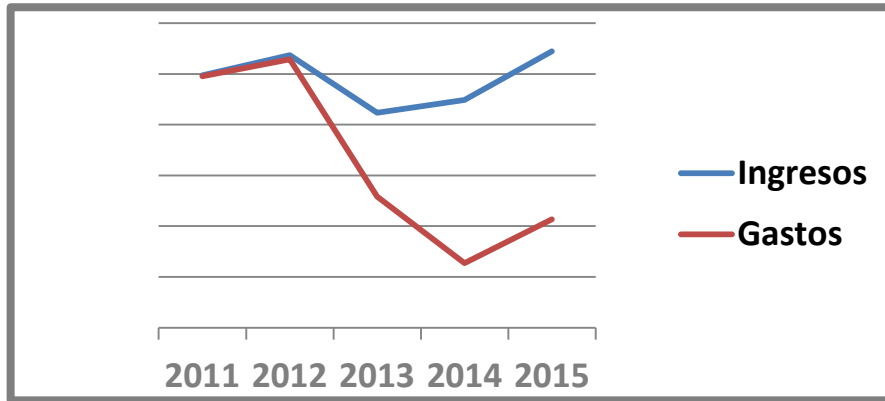
1. Primera herramienta que permite buscar, analizar y gestionar el riesgo de clientes (España y Portugal)
2. Lanzamiento 2015 y principal eje crecimiento para 2016
3. Adaptación del modelo de comercialización y la estrategia de Mkt
4. Muy buena acogida en el mercado



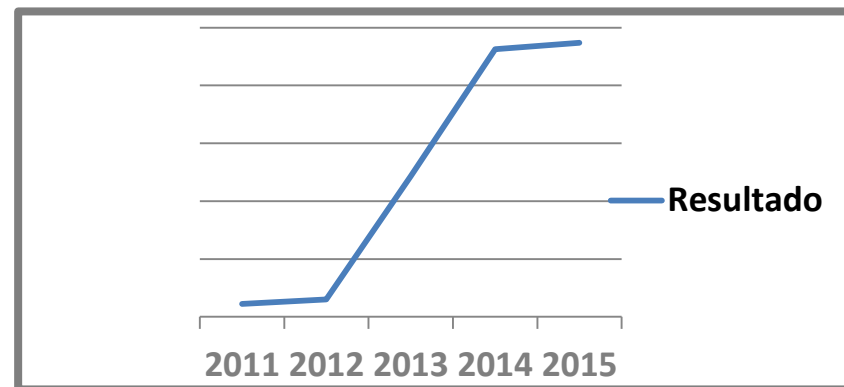
de nuestros clientes
recomendaría el producto
a otros profesionales

Iberinform - Evolución Financiera 2011-2015

EVOLUCION INGRESOS Y GASTOS

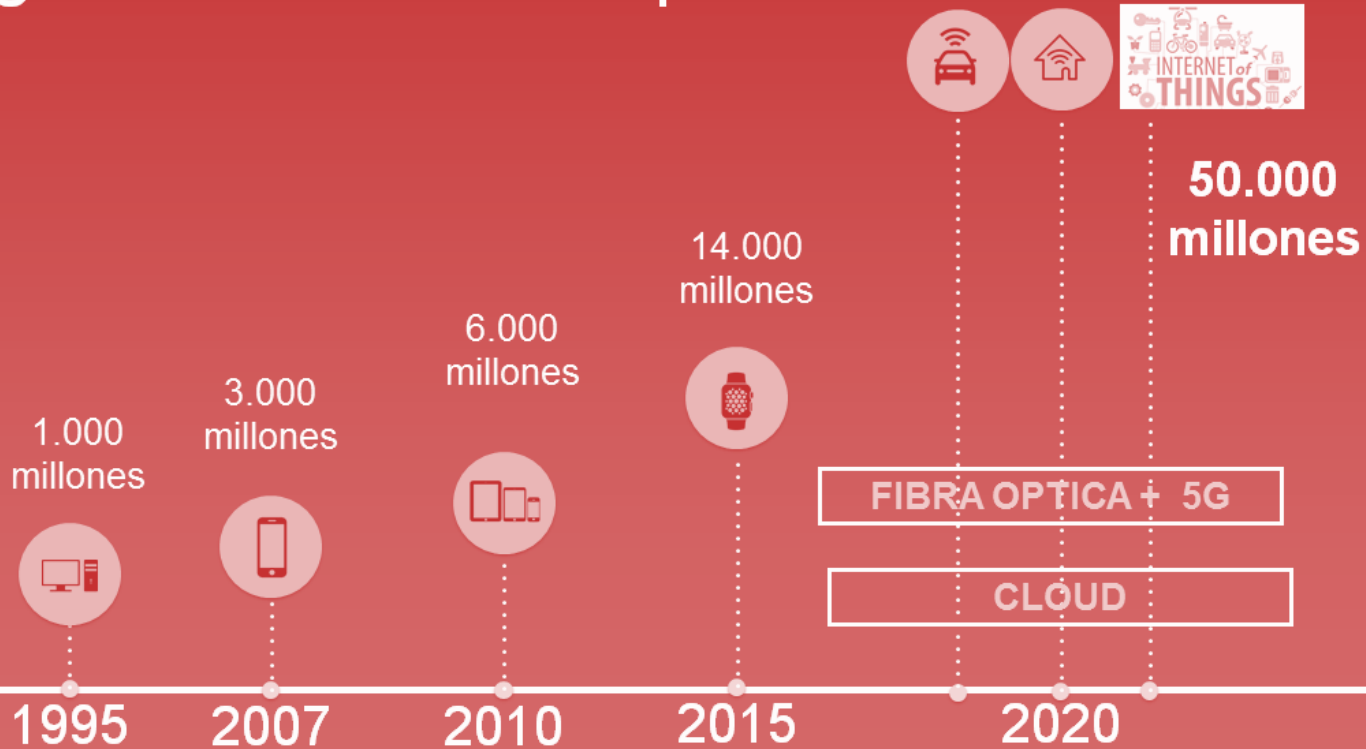


EVOLUCION RESULTADO

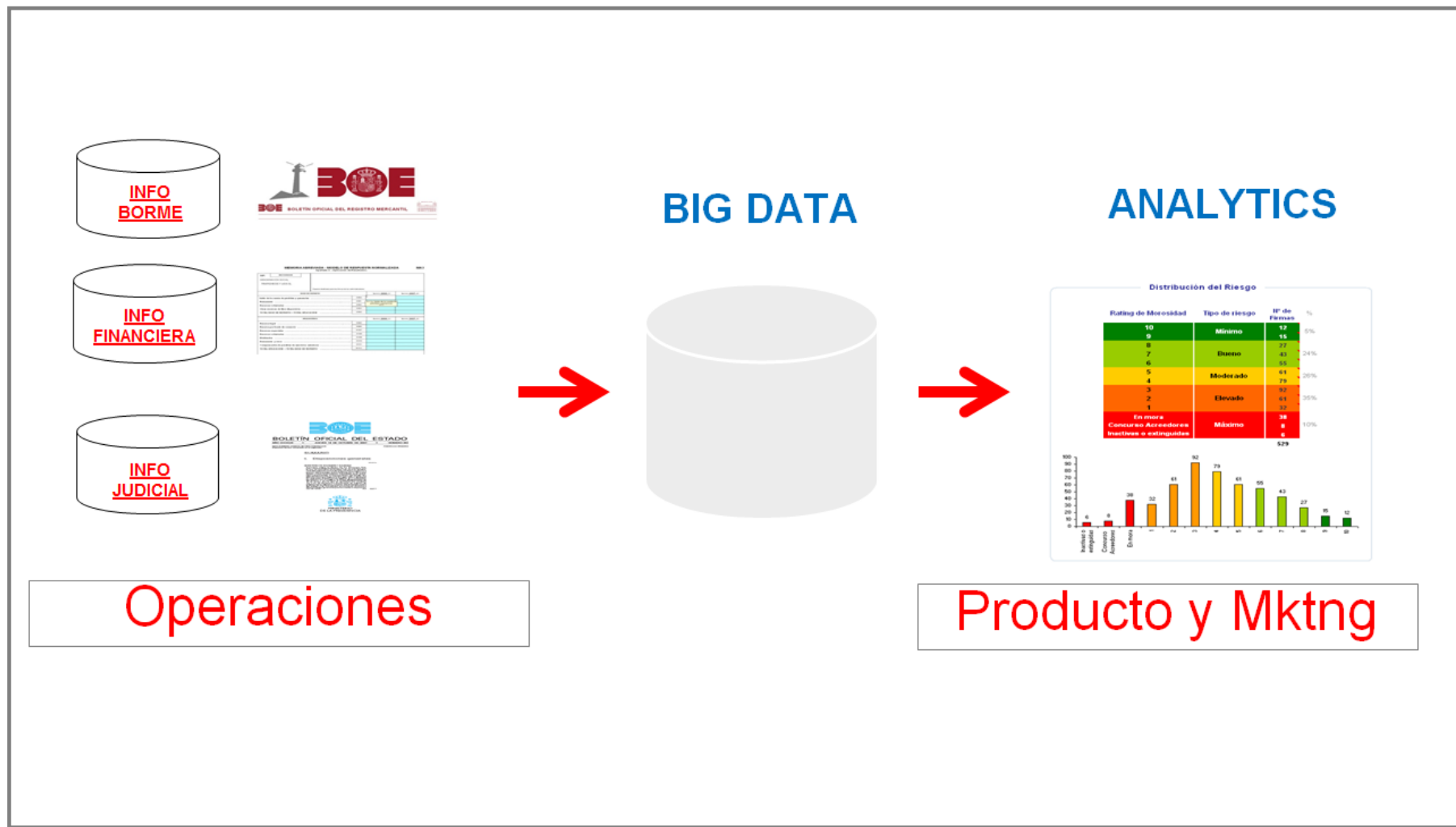


Transformación digital – Nuevos factores

¿Evolución o disrupción?



Transformación Digital - Iberinform



Unos últimos consejos....

1. Invertir tiempo en conocer a nuestros clientes, su comportamiento y necesidades - *“Customer Insight”*
2. Analizar los cambios y las tendencias de nuestro sector - *“Stay ahead of the game”*
3. Dedicar tiempo a analizar el impacto de la transformación digital en tu negocio - *“Happy days don’t last forever”*
4. Invierte tiempo en comunicar la estrategia organizativa.-*“If nobody talks about it, it’s not important”*
5. No te olvides de la ejecución - *“It’s all about execution”*

Vision + Estrategia

“LA **VISION** ES NUESTRA REPRESENTACION A DIA DE HOY
DEL FUTURO Y LA **ESTRATEGIA** ES LA HERRAMIENTA QUE
UTILIZAMOS PARA QUE ESE FUTURO SUCEDA”

Replanteando la estrategia de crecimiento

Yon Munilla
Junio 2016