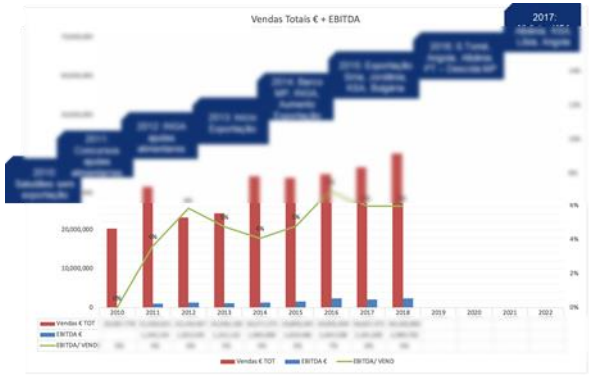
Revisão Estratégica na Indústria Alimentar

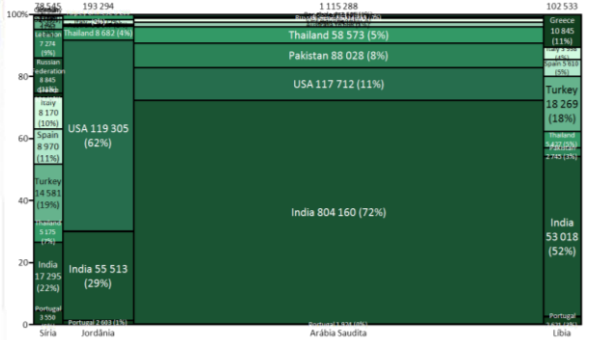
KAIZEN™ INSTITUTE

IMAGENS **ANTES**

Reflexão Histórica do Crescimento da Empresa

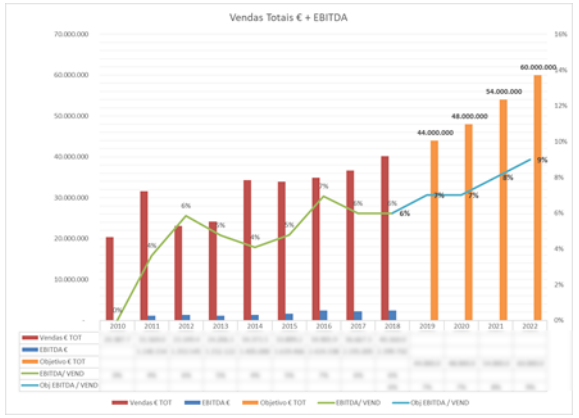


Gráficos Mekko: análise de potencial de mercados

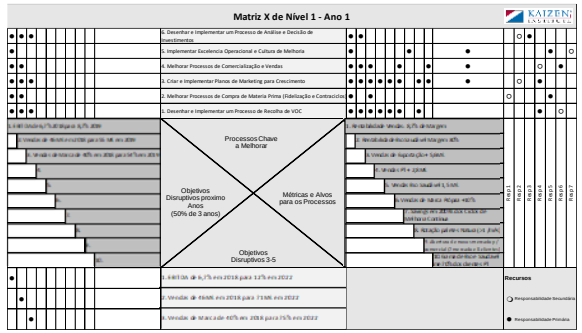


IMAGENS **DEPOIS**

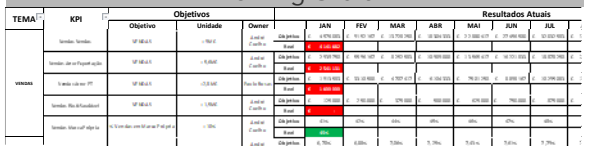
Objetivos de Vendas e EBITDA a 4 anos



Matriz X de Topo



Bowling Chart



Problema

- Vendas e EBITDA dos últimos anos com crescimento insatisfatório
- Diversidade de investimentos sem estratégia alinhada

Causas raiz

- Orçamento conservador, com objetivos de crescimento pouco ambiciosos
- Foco em produzir e vender em Quantidade em detrimento da marca
- Novos Produtos nem sempre satisfazem necessidades do consumidor
- Crescimento internacional orgânico e sem plano a longo prazo
- Falta de acompanhamento e avaliação da estratégia

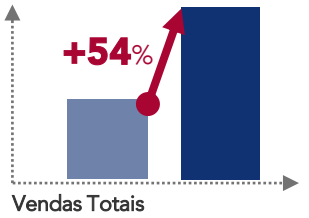
Soluções

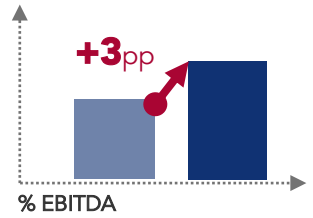
- Identificação dos *Change Drivers* que vão moldar o mercado no futuro
- Criação de **novos produtos** adaptados **às necessidades dos consumidores**
- Definição da **Estratégia de Exportação** com base em: Situação Geopolítica, Sistema Comercial e Consumidor
- Definição da **Matriz X** de topo e desdobramento para níveis seguintes
- Sistema de **Revisão da Estratégia** com *Bowling Chart* e Contramedidas

Benefícios

3M€ /ano
(EBITDA)

Benefícios da Estratégia definida a 4 anos





GEMBAKAIZEN™
Europe · Americas · Asia-Pacific · Middle East · Africa
© Kaizen Institute 1985-2020. KAIZEN™, GEMBAKAIZEN™ and other associated marks are registered trademarks of Kaizen Global Enterprises, its subsidiaries, licensees or IP holders worldwide. Kaizen Institute is a subsidiary of Kaizen Global Enterprises, which is registered and licensed as a free zone company under the rules and regulations of the DMCC.