

Importador y Distribuidor Electrónica

Caso de Éxito

FOXBOX
GROUP

Cómo la empresa **multiplicó x3**
su facturación y utilidades en USD
en 3 años, profesionalizando su
gestión, abriendo nuevos canales
comerciales e iniciando su
exportación a 5 países

Ficha Técnica

Foxbox Group es una empresa que importa y distribuye productos de tecnología.

Sus principales productos: accesorios para celulares, computación, gamer y similares.

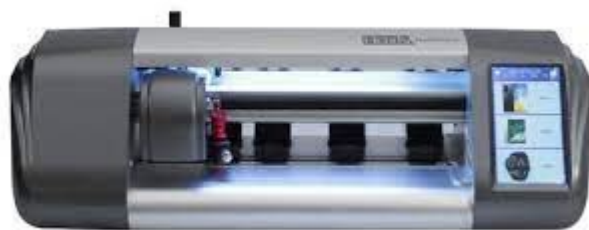
Años de vida al iniciar el proyecto 8

Empleados 15

Socios 3

Gerentes 0

ALGUNOS PRODUCTOS



LO QUE NOS PIDEN:

“ Queremos crecer, tener orden, tener información, también profesionalizarnos.

Nos cuesta ponernos de acuerdo y tomar decisiones

”

PUNTO DE PARTIDA

- La empresa tenía 15 empleados y los 3 socios ocupaban posiciones de gerencia.
- Un socio era gerente Comercial y de Logística, otro de Finanzas y Compras.
- No existía información para tomar decisiones, tampoco organigrama, ni definición de puestos.
- El día a día absorbía todo el tiempo.
- La mala gestión de cobranzas dificultaba las importaciones y las ventas.

QUE SE HIZO

Reuniones con los socios para
TOMAR DECISIONES.

- Organizar las áreas
- Diseñar Estado de Resultado Mensual
- Seleccionar Gerentes
- Definir Objetivos por área
- Evaluar la Gestión Comercial
- Abrir nuevos Canales de Ventas
- Fijarse objetivos ambiciosos de facturación
- Liquidar Stock Inmovilizados
- Desarrollar Tableros con Power BI
- ...

RESULTADO

3 años después...

- Multiplicó x3 su facturación en USD, x5 su utilidad
- Pasó de 15 a 45 personas, tiene un depósito de 700 m², 12 vendedores y 5 áreas gerenciales.
- Abrió nuevos canales de venta a Distribuidores, Retail y Exportación.
- Ofrece nuevos servicios a los distribuidores, entre ellos la capacitación a sus equipos de ventas
- Realizó una alianza para distribuir máquinas de hidrogel marca Haxly
- Exporta a 3 países y tiene un plan de expansión a 5 países más para 2023.

- Mudó sus oficinas pasando de un espacio de 120 m² a 600 m².
- Se gestiona con Tableros e indicadores en todas las áreas.
- Tiene Estado de Resultado y Estado Patrimonial mensual
- Los socios se han corrido de las acciones y decisiones operativas y se enfocan en lo estratégico y en la generación de nuevos negocios.

NUEVAS OFICINAS

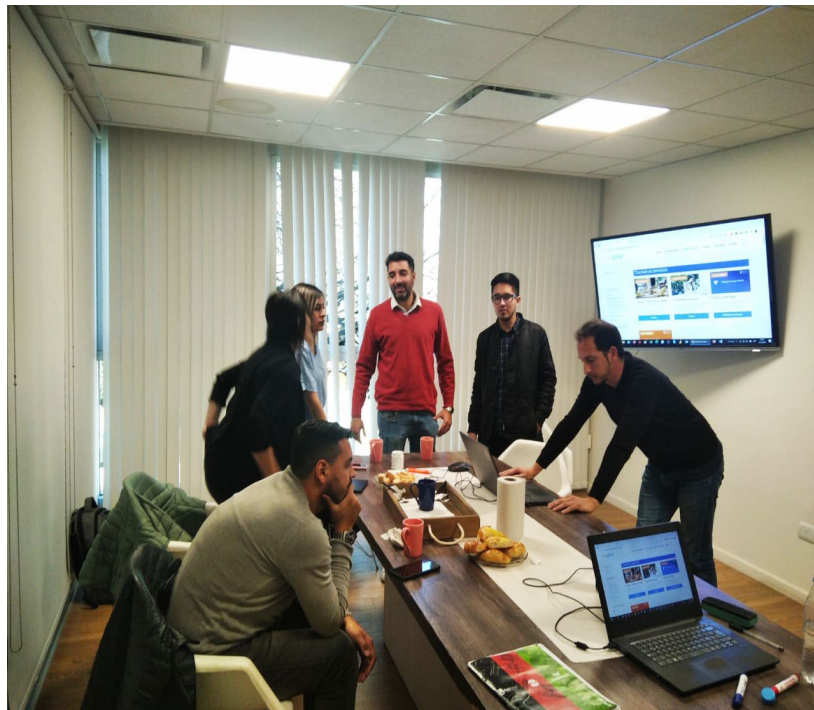


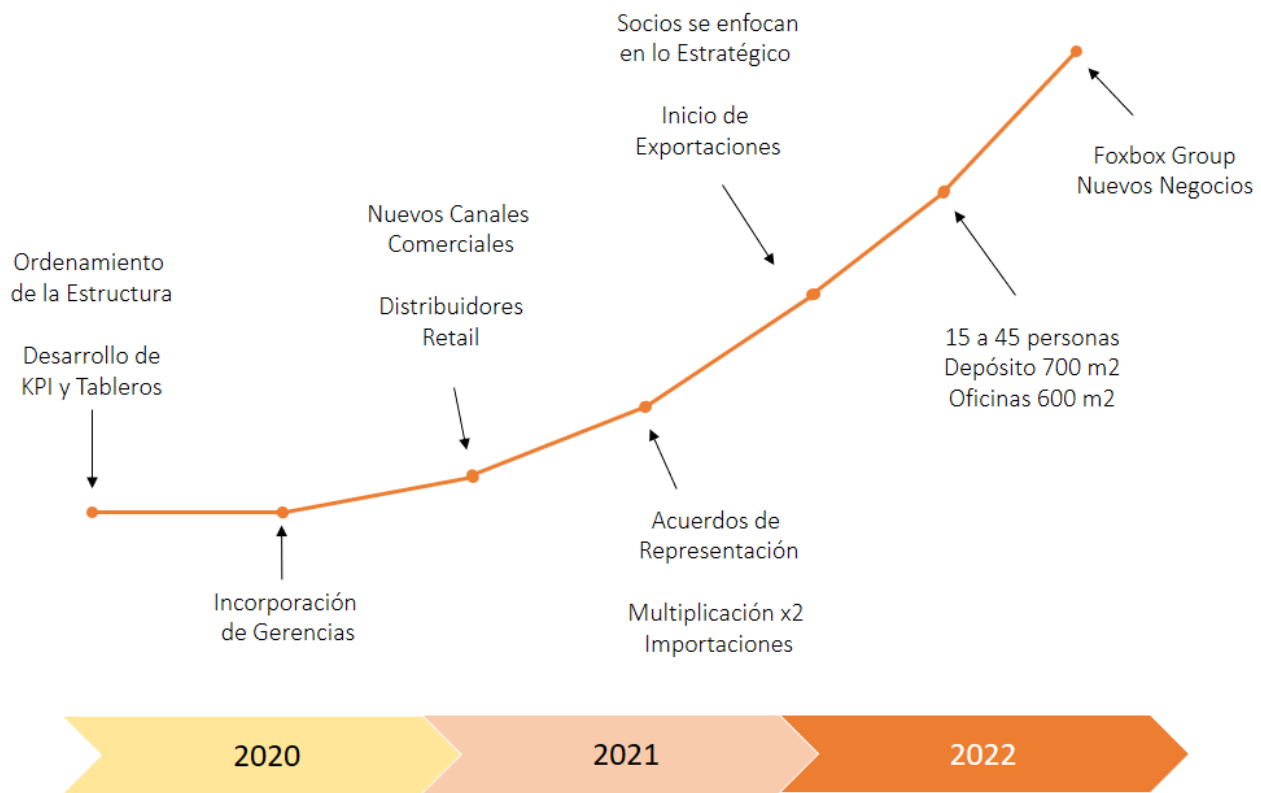
EVOLUCION

	2019	2022
Años en el mercado	8	11
Empleados	15	45
Gerencias	--	5
Socios	En lo operativo	Nuevos Negocios
Organigrama y Proceso	No	Si
Estado de Resultado	No	Mensual
Tableros KPI	No	Power BI

	2019	2022
Marcas	Foxbox Alo	Foxbox Aló Greenfox Haxly representación
Canales de Ventas	Minorista	Minorista Distribuidores Mayoristas
Exportación	No	5 países
Depósito m2	60 m2	700 m2
Oficina m2	120 m2	600 m2

CAPACITACION A CLIENTES





Ventas x 3
Utilidad x 5

TESTIMONIO



Nos ayudó a ordenarnos y profesionalizarnos, seguir métricas, hemos multiplicado por 3 la estructura, duplicamos cada año la facturación en dólares y las unidades vendidas.

Damián Rocca – Socio

TESTIMONIO



Encontramos un espacio para que los socios pudiéramos hablar de temas muy sensibles e importantes y nos ayudó a profesionalizar nuestra gestión y la de los gerentes.

Ignacio de la Rúa– Socio



Ayudamos a las empresas a aumentar sus ventas, mejorar su rentabilidad e innovar, mediante modelos integrales de gestión

+ 20 años

+ 250 proyectos