

Fabricante de Muebles

# Caso de Éxito



En 24 meses profesionalizó su gestión comercial, renovó un 30% sus líneas de productos y creció +20% en unidades vendidas, proyectando nuevos desafíos en el mercado interno e internacional

# Ficha Técnica

Grupo Color es una empresa con 2 unidades de negocio: juegos de living y comedor (marca Color Living), y fabricación de colchones (marca Deseo)

+ 5.000 m<sup>2</sup> de planta industrial

+ 400 empleados

+ 50 años en el mercado

+ 1.200 clientes (comercios minoristas)

+ 25 vendedores



Living y  
comedores



Colchones

# LO QUE NOS PIDEN:

“ Necesitamos mejorar las ventas, reposicionar la fábrica Color Living, modernizar nuestras líneas, renovar nuestra gestión comercial.

Sentimos que por la pandemia quedamos lejos de nuestros clientes.

”

# PUNTO DE PARTIDA

La empresa sentía los efectos de la pandemia en sus ventas.

Algunos meses trabajaba menos del 80% de las horas previstas de producción debiendo parar la planta.

Si la situación persistía podía desmejorar su posición a mediano plazo

# LO QUE SE HIZO

1. Se trabajó con la Gerencia Comercial en ordenar la **gestión comercial**.
2. Se desarrolló un **Tablero Comercial** en Power BI.
3. Se realizaron reuniones con los vendedores. Se **analizaron sus zonas**.
4. Se definieron **objetivos por zonas** y por vendedores.
5. Se retomó el **vínculo con los clientes**, visitas a fábrica, capacitación a sus equipos de vendedores, material de exhibición en los puntos de venta.
6. Se incorporó una **agencia de comunicaciones** para activar contenidos de comunicación.

7. Se desarrolló **nueva página web** en ambas unidades: Deseo y Color Living
8. **Se sumaron vendedores** en zonas que no estaban ocupadas y se reasignaron otras zonas.
9. Se **renovó el 30%** de las líneas de productos
10. Se renovó la participación en **ferias del sector** y se generaron nuevas ferias propias de la empresa.
11. Se retomó el **vínculo con los principales comercios** de cada zona realizando alianzas estratégicas para potenciar la presencia de la marca
12. Se incorporaron **herramientas de gestión:** Carga de Pedidos on line, CRM, Tableros Comerciales que permitieron que los vendedores puedan mejorar su gestión.

# RESULTADO

24 meses después...

- ✓ La empresa aumentó +20% sus ventas (en USD)
- ✓ Aumentó +50% su utilidad
- ✓ Incorporó +15% personal
- ✓ Tiene plena ocupación de planta (pasó de 80% de capacidad ocupada a 120% sumando más turnos de trabajo)
- ✓ Renovó 30% de su línea de productos
- ✓ Mejoró su presencia en los puntos de venta

# TABLERO POWER BI



Vendedor	ene 2021	feb 2021	mar 2021	abr 2021	may 2021	jun 2021	jul 2021	ago 2021	sep 2021	oct 2021	nov 2021	dic 2021
GC-BARLETTA ALEJANDRO			56	258	327	318	85	455	502	137	21	
GC-DOMINGUEZ ALEJANDRO												
GC-GAZZONE MARCELA	646	853	1.231	1.125	450	838	1.403	916	1.12			
GC-GERENCIA	676	671	477	519	1.232	134	556	953	51			
GC-GIULIANI CARLOS	599	744	2.059	1.948	470	967	1.072	1.272	1.55			
GC-JORGE COSTAS	228	164	483	331	216	422	570	1.355	51			
GC-LUQUE MARCELO	203	173	19	501		148	672	-22	19			
GC-MARCO LEONARDO	382	777	1.870	2.381	679	1.286	1.488	1.291	1.55			
GC-MEDILS GUSTAVO	261	1.317	2.460	1.513	254	1.756	1.382	1.180	1.61			
GC-OLIVERO GUSTAVO	1.300	1.971	1.442	1.020	748	1.219	1.372	1.532	1.58			
GC-ORTEGA JAVIER	10		261		69	150	106	263	6			
GC-PLANO HUGO	1.291	456	2.433	1.236	505	1.079	1.278	681	1.50			
GC-ROSSI PATRICIO	42	634	318	432	452	921	688	731	66			
GC-SANCHEZ GERMAN		217	85	-2	71	9	158		11			
<b>Total</b>	<b>5.738</b>	<b>9.596</b>	<b>15.292</b>	<b>12.679</b>	<b>6.009</b>	<b>10.727</b>	<b>12.694</b>	<b>11.821</b>	<b>12.74</b>			

# CARGA PEDIDO ON LINE



@Color Living - TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS  
by Gandia

## CRM



# WEB DESEO Y COLOR L.

**deseo**  
colchones & somniers

INICIO PRODUCTOS ▼ NOSOTROS NOVEDADES CONTACTO ACCESO VIAJANTES ACCESO RRHH

El placer de un buen  
**DESCANSO.**

Colchones & Somniers

PREMIUM RESORTES ESPUMA RESPALDOS ACCESORIOS ALMOHADAS

Privacidad - Condiciones



[HOME](#) [PRODUCTOS](#) [LA EMPRESA](#) [CONTACTO](#)

[Acceso Viajantes](#) [Acceso RRHH](#)

Vos ponele alegría,  
nosotros nos  
encargamos del resto.

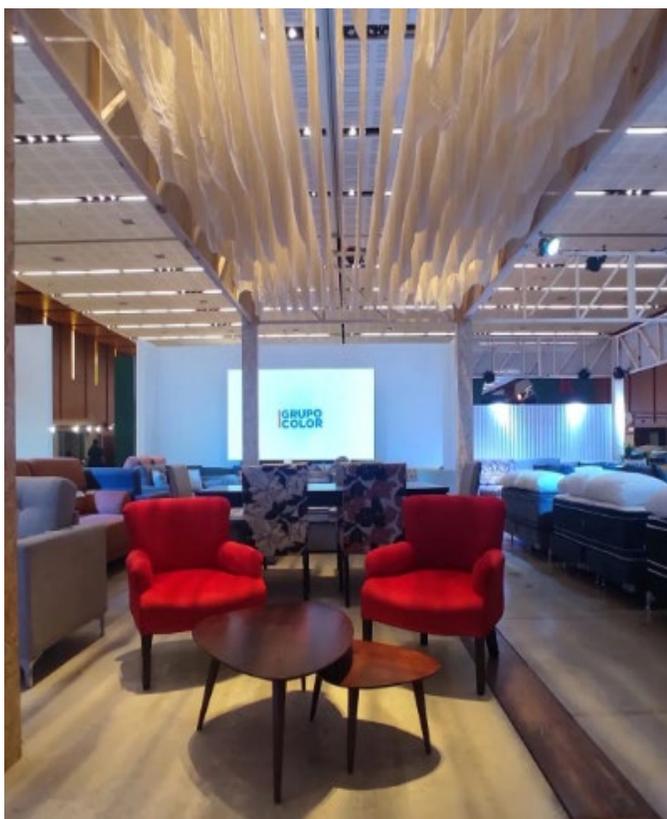
# PRESENCIA EN COMERCIOS



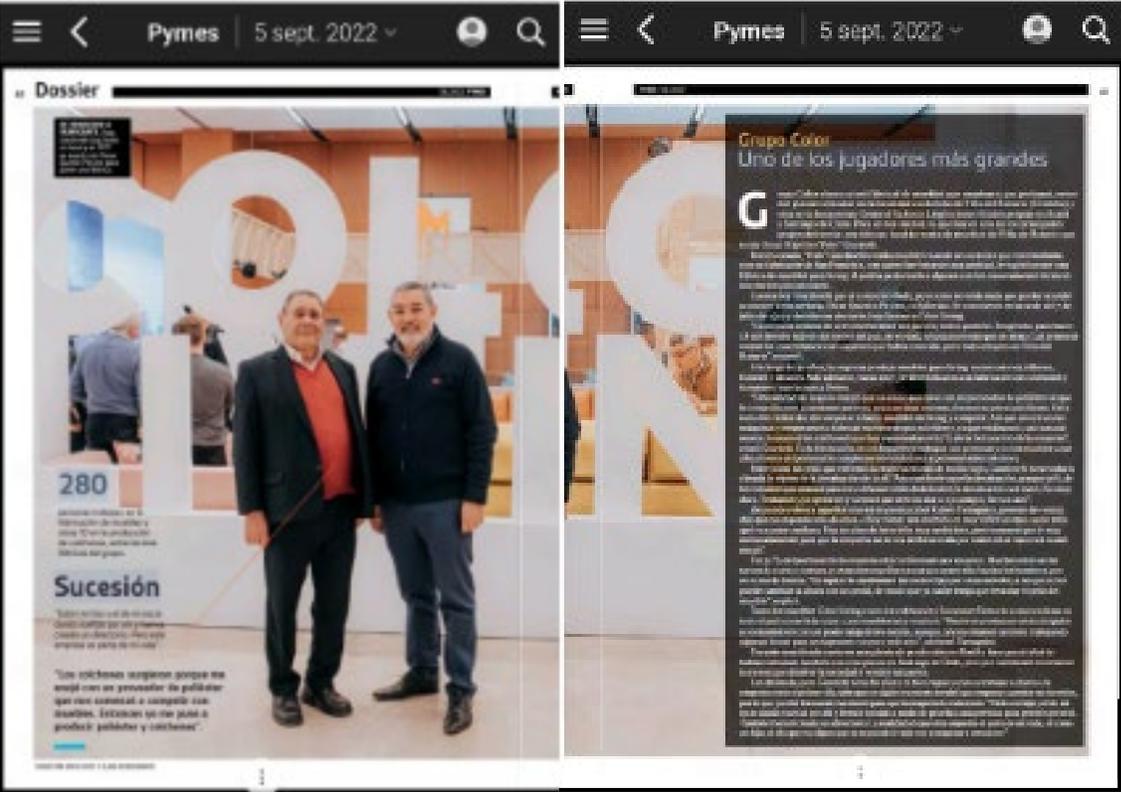
# CLIENTES QUE VISITAN LA FABRICA



# PRESENCIA EN FERIAS



# REPORTAJE REVISTA CLARIN PYME



# CANAL DE YOUTUBE

The image shows a screenshot of the Color Living YouTube channel page. At the top left is the 'Color Living' logo and the text '47 suscriptores'. To the right is a 'SUSCRITO' button and a notification bell icon. Below this is a section for 'Videos subidos' with a play button icon and the text 'REPRODUCIR TODO'. There are five video thumbnails displayed in a row, each with a title and view count:

- Thumbnail 1: 'SILLONES DE DISEÑO' (3:29), 'Video de Presentación de Color Living', 41 vistas • hace 3 semanas
- Thumbnail 2: 'VALERIA TORRES' (1:45), 'Entrevista para Color Living: Testimonial de Valeria Torres', 90 vistas • hace 1 mes
- Thumbnail 3: 'SERGIO TRISTAN' (2:06), 'Entrevista para Color Living: Testimonial de Sergio Tristán', 56 vistas • hace 1 mes
- Thumbnail 4: 'RUBEN...' (3:51), 'Entrevista para Color Living: Testimonial de Ruben...', 99 vistas • hace 1 mes
- Thumbnail 5: 'POLO GIARDELLI' (4:42), 'Entrevista para Color Living: Testimonial de Polo Giardelli', 83 vistas • hace 1 mes

# TESTIMONIO DEL CLIENTE



Nos ayudó a profesionalizar  
el área comercial,  
incorporando herramientas de  
gestión que nos han dado muy  
buen resultado

Rubén Tamagnini  
Gerente Comercial



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

+ 20 años

+ 250 proyectos