

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 de la Empresa

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 m2 de planta industrial
- + 400 empleados
- + 50 años en el mercado
- + 1.200 clientes (comercios minoristas)
- + 25 vendedores



Juegos de Living
Juegos de Comedor

<https://colorliving.grupocolor.com.ar/>



Colchones
Sommiers

<https://deseocolchones.com.ar/>

Lo que nos solicitan

“

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.

”

El 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 qué se hizo

Se trabajó con la Gerencia Comercial en **ordenar la gestión comercial**.

Se desarrolló un **Tablero Comercial en Power BI**.

Se realizaron **reuniones con los vendedores**. Se analizaron sus zonas.

Se definieron **objetivos** por zonas y por vendedores.

Se retomó el **vínculo con los clientes**, visitas a fábrica, capacitación a sus equipos de vendedores, material de exhibición en los puntos de venta.

Se incorporó una **agencia de comunicaciones** para activar contenidos de comunicación.

Se desarrolló **nueva página web** en ambas unidades: Deseo y Color Living

Se sumaron **vendedores** en zonas que no estaban ocupadas y se reasignaron otras zonas.

Se renovó el 30% de las **líneas de productos**

Se renovó la participación en **ferias del sector** y se generaron nuevas ferias propias de la empresa.

Se retomó el vínculo con los principales comercios de cada zona realizando **alianzas estratégicas** para potenciar la presencia de la marca

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

Mejóro su presencia en los puntos de venta

Tablero Comercial en Power BI



Sistema de Carga de Pedidos On Line + CRM



PEDIDOS







Coral



PEDIDOS

Ingreso    

Vendedor Planta
 VDR
 Pacheco

Fecha  Pedido

Cliente

Sucursal

Condición 

Total **0,00**

Crear Pedido

@Color Living - TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS
by Gandia



PEDIDOS

Pedido Fecha

Cliente

Lista Metros Cúbicos

Carrito   

Código	Descripción	Precio	Cantidad
9083233	C.SUENO DORADO (130x190)	27 405,00	
9083234	C.SUENO DORADO (140x190)	27 970,00	
9083238	C.SUENO DORADO (80x190)	16 666,00	
9083239	C.SUENO DORADO (90x190)	17 819,00	
9086001	SOMMIER S.DORADO (100x190)	10 641,00	
9086004	SOMMIER S.DORADO (140x190)	12 986,00	
9086008	SOMMIER S.DORADO (80x190)	9 844,00	

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
9125284	C.DIAMANTE CH.EUROTOP (140x190)	14,00
9083233	C.SUENO DORADO (130x190)	5,00
9086009	SOMMIER S.DORADO (90x190)	3,00
9083239	C.SUENO DORADO (90x190)	3,00

El placer de un buen DESCANSO.

Colchones & Sommiers





Vos ponele alegría,
nosotros nos
encargamos del resto.

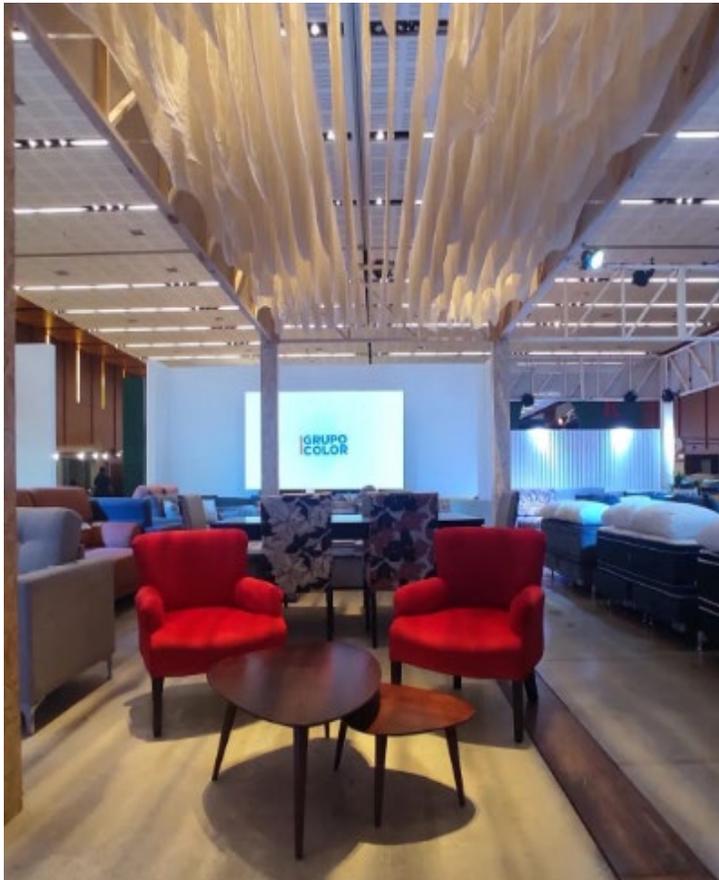
La empresa recuperando presencia en los comercios



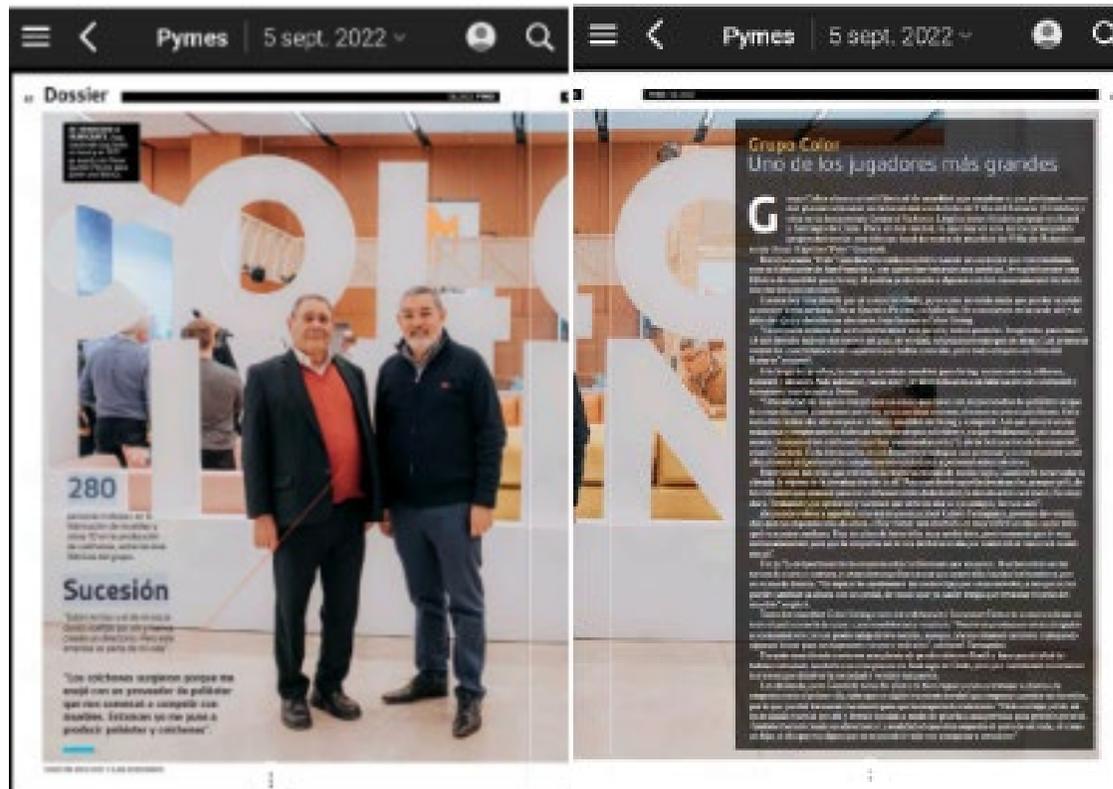
Comercios visitando las fábricas de la empresa



La empresa retomando presencia en ferias del sector



Reportaje en Revista Pyme de Clarin



Creación del Canal de Youtube de la empresa

COLOR LIVING
47 suscriptores

SUSCRITO

Videos subidos ▶ REPRODUCIR TODO

Thumbnail Description	Video Title	Duration	Views	Time
Video de Presentación de Color Living	Video de Presentación de Color Living	3:29	41 vistas	hace 3 semanas
Entrevista para Color Living: Testimonial de Valeria Torres	Entrevista para Color Living: Testimonial de Valeria Torres	1:45	90 vistas	hace 1 mes
Entrevista para Color Living: Testimonial de Sergio Tristán	Entrevista para Color Living: Testimonial de Sergio Tristán	2:06	56 vistas	hace 1 mes
Entrevista para Color Living: Testimonial de Ruben...	Entrevista para Color Living: Testimonial de Ruben...	3:51	99 vistas	hace 1 mes
Entrevista para Color Living: Testimonial de Polo Giardelli	Entrevista para Color Living: Testimonial de Polo Giardelli	4:42	83 vistas	hace 1 mes

[Ver video](#)

[Ver video](#)

[Ver video](#)

[Ver video](#)

[Ver video](#)

Testimonios



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

[Ver video](#)



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

+ 20 años

+ 250 proyectos