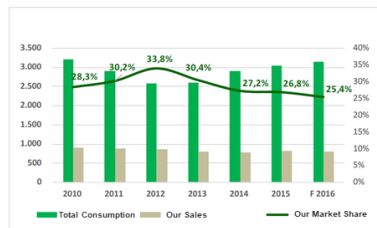


# Planificación estratégica en la industria de proceso

## IMÁGENES ANTES

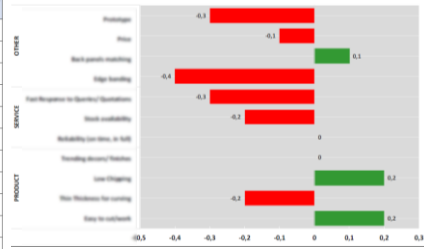
Cuota de mercado con tendencia negativa



Mapa de análisis de mercado

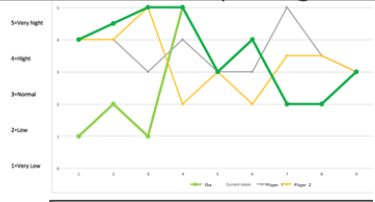
# Segment	Estimated Seg Size	Estimated Share	Growth Trend	Profitability	Rank G * P
1 Packaging Industry	189 000	38%	3	3	9
2 Interior Design	173 250	14%	3	3	9
3 Residential Furniture	441 000	20%	3	2	6
4 Other Furniture	441 000	29%	3	2	6
5 Furniture Components	315 000	41%	3	2	6
6 Furniture & Softlines Furniture	346 500	38%	2	2	4
7 Housing	94 500	59%	2	2	4
8 Bed Bedch	346 500	59%	3	1	3
9 Bedch & Bath Components	441 000	9%	2	1	2
10 Bedch	157 500	48%	2	1	2
11 Other Bedch	78 750	28%	2	1	2
12 Bedch & Living Room Furniture	252 000	9%	1	1	1

Análisis de adecuación de la empresa a los principales requisitos del mercado

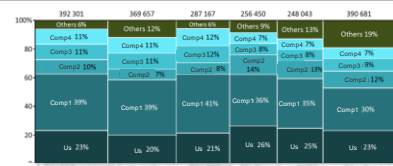


## IMÁGENES DESPUÉS

Curvas de Valor por segmento



Gráficos Mekko



VSA de Operaciones



Matriz superior para práctica de la estrategia

KAIZEN		Top Level Hoshin Kanri	
1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16
17	18	19	20
21	22	23	24
25	26	27	28
29	30	31	32
33	34	35	36
37	38	39	40
41	42	43	44
45	46	47	48
49	50	51	52
53	54	55	56
57	58	59	60
61	62	63	64
65	66	67	68
69	70	71	72
73	74	75	76
77	78	79	80
81	82	83	84
85	86	87	88
89	90	91	92
93	94	95	96
97	98	99	100

## Problema

- Pérdida de ventas y de cuota de mercado en los últimos años

## Causas raíz

- Proceso de análisis de mercados y tendencias de negocios ad-hoc
- Productos no adecuados para los requisitos del cliente
- Bajo nivel de servicio en comparación con la competencia
- La Estrategia y Visión Superior no se ejecutan en la práctica

## Soluciones

- Análisis de las tendencias y la competencia de los principales segmentos del mercado - gráficos Mekko - e identificación de *Change Drivers* determinantes del mercado a largo plazo
- Construcción de tablas de intereses del cliente basadas en la Voz del Cliente y diseño de la *Curva de Valor*, con Visión Futura por segmento
- Proceso Hoshin Kanri para el despliegue de la Estrategia utilizando la Matriz X
- Análisis del *Value Stream* de las operaciones para identificar las prioridades de mejora

## Beneficios

