RESUMEN EJECUTIVO

ENFOQUE ESTRATEGICO

BATIFRUIT'S S.A.S.

2020

BATIFRUIT´S

BATIFRUIT'S S.A.S.

La compañía realizó un análisis financiero, con el fin de diseñar estrategias que permitan optimizar las fortalezas de la compañía y mitigar las falencias que esta presenta.

LO QUE NOS IMPORTA

Una vez analizada la situación actual de la compañía, se establecieron los principales factores a tener en cuenta, por lo cual, para dar seguimiento al desarrollo de la compañía y a la satisfacción de los clientes, Batifruit´s considera importante tener en cuenta los siguientes indicadores:

INDICADOR	FORMULA
PQR Solucionados	$\left(\frac{Soluciones\ PQR}{Total\ PQR}\right) * 100$
Índice de recomendaciones	%Promotores-%Detractores
Crecimiento Sostenible	*EBITDA - ROE*
Eficiencia Operativa	*Ventas reales/ Gasto Operacional*

Adicionalmente, analizando la situación en la que se encuentra el país y teniendo en cuenta que el sector empresarial no estaba preparado para sobrellevar un acontecimiento similar, Batifruit´s realizó una comparación de las estrategias con las que se contaba antes del Covid-19 y cuales deben ser los cambios en las mismas:

ESTRATEGIAS	ANTES	DESPUES
COMERCIAL	✓ Abrir dos puntos de venta en el sector universitario de Bogotá durante el segundo semestre del año ✓ Ampliar el alcance mercado, con la creación de una tienda física en Medellín, en el ultimo trimestre del año, con el fin de expandir la marca	✓ Realizar acuerdos de venta con las grandes superficies, ofreciendo los productos en anchetas con los productos básicos de la canasta familiar ✓ Fortalecer el canal de ventas en línea creando alianzas con Rappi y domicilios.com ✓ Crear campañas de marketing posicionando la marca en redes sociales mediante su nuevo producto
FINANCIERO	✓ Distribuir y optimizar los costos de producción de manera eficiente mediante la evaluación de costeo tradicional y ABC y disminuir los intermediarios de distribución de los productos (Reducción de costos de 2% a 3%). ✓ Incrementar ventas entre 4% - 7% mensualmente (2018-II y 2019-I) con los productos fabricados por la empresa (Chocobati y Batido Exótico) mediante la implementación de estrategias de marketing MIX y de precios encaminadas a lograr un mayor posicionamiento.	✓ Acceder al programa de garantías ofrecido por el gobierno nacional “Unidos por Colombia” con el fin de obtener un crédito que solvente las alianzas e investigación y desarrollo para los nuevos productos. ✓ Mantener el punto de equilibrio de la compañía con la disminución en los costos de producción y gastos administrativos.

CAPITAL ESTRATEGICO	✓ Incrementar el capital humano, enfocándolo en el apoyo de ventas y área productiva, con el fin de tener la capacidad para lograr los objetivos operacionales (ventas) ya mencionados. ✓ Realizar un trabajo conjunto con los accionistas con el fin de que realizar aportes adicionales para la puesta en marcha de los puntos de venta, así como la ampliación de la línea de productos.	✓ Reducir el horario de trabajo del personal operacional, y definir 2 turnos, de esta manera poder sobrellevar la disminución de ingreso e igualmente reducir los gastos operacionales. ✓ Realizar inversión en el área tecnológica y logística con el fin contar con los medios adecuados para seguir dando atención a nuestros clientes.
SOSTENIBILIDAD	✓ Realizar la implementación de una estrategia de innovación y desarrollo de productos para mantener la atención de los clientes, esto mediante la interacción en las pagina web, permitiéndonos así prever los cambios en el mercado y poder adaptarnos de la mejor manera.	✓ Apoyados de las estrategias de innovación y de los buenos rendimientos obtenidos hasta el momento. Se implementará un sistema personalizado de atención, ofreciendo productos que fortalezcan el sistema inmunológico (bebidas y frutas), facilitando a los clientes la solicitud y entrega de productos. De igual forma la presentación de los productos se adecuará al producto deseado, garantizando su calidad y manejo.

INNOVACIÓN	✓ Implementar en los próximos 2 años una nueva línea de producto, que sea innovador en su presentación y cumpla con los estándares de calidad establecidos por la empresa. ✓ Implementar para los 3 años siguientes tecnología de punta en la planta de producción que permita automatizar un 15% de los procesos manuales para optimizar tiempos y mejorar la eficiencia. ✓ Implementar dentro de la app de Batifruit's una opción donde el consumidor pueda combinar los diferentes ingredientes para elaborar el producto a su gusto.	✓ Implementar una nueva línea de productos saludable enfocada en el aumento de defensas que logre ser innovador para el consumidor final. ✓ Realizar alianzas con las grandes superficies (Éxito, D1, Justo y bueno), que permitan promocionar nuestra nueva línea de productos. ✓ Ampliar los canales de distribución y medios de pago, para facilitar la entrega del producto al consumidor final, cumpliendo con los protocolos de bioseguridad.

EFICIENCIA	✓ Realizar acuerdos con proveedores que permitan disminuir costos de producción en un 5% y así lograr aumentar el margen de contribución. ✓ Aumentar la capacidad instalada en un 10% para lograr aumentar la producción, disminuir el tiempo en cada proceso y ser más eficientes en la entrega del producto.	✓ Realizar acuerdos con proveedores en cuanto a términos de pago y disminución en los costos por cambio de materia prima. ✓ Organizar 2 turnos en la planta de producción, para evitar el aglomeramiento y lograr mantener el nivel de producción. ✓ Implementar promociones y descuentos de nuestros productos a través de las redes sociales, ofreciendo el servicio de entrega inmediata.