

---

# Essential Strategic Planning





## Sergio Nacach

### CEO SN Consultores

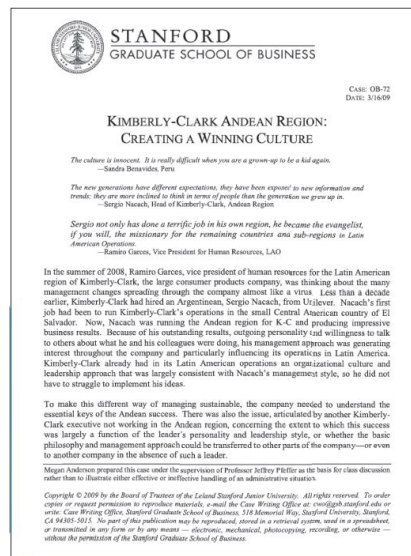
---

Ejecutivo con **Visión Estratégica** que ha logrado resultados únicos en empresas como **Unilever y Kimberly Clark** (Vicepresidente de Marketing de Huggies Global / Presidente para Latinoamérica con USD 4,000 millones en facturación, 5,000 colaboradores y presencia en 23 países). **Más de 25 años de experiencia en LATAM y sus filiales en todo el mundo.**

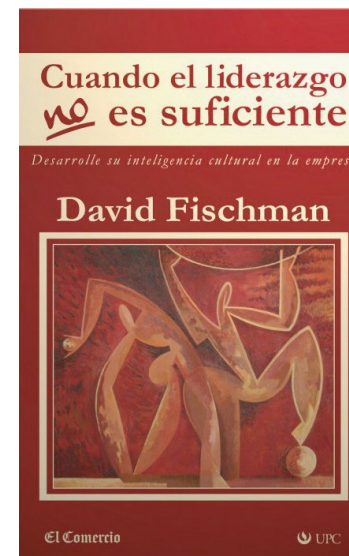
Durante los **últimos 8 años, Sergio ha liderado más de 70 Planeamientos Estratégicos** para destacadas empresas de Latinoamérica y USA. Además, ha desempeñado el rol de **Asesor Ejecutivo Personal para algunos de los CEO's y Directores** más influyentes del Perú y Latinoamérica.



# Sergio Nacach Reconocimiento Académico



Su Liderazgo y Resultados de Negocio fueron reconocidos por la Comunidad Académica a través de un Caso de Estudio de la Universidad de Stanford



Mención Bibliográfica en el Libro “Cuando el liderazgo no es suficiente” de David Fischman.

# Essential Strategic Planning

## Concepto

El **Essential Strategic Planning** es nuestro producto diseñado especialmente para **pequeñas y medianas empresas, emprendedores y startups** que buscan un Enfoque Estratégico sólido.

Este **programa híbrido** aprovecha nuestra gran experiencia en Planeamientos Estratégicos para ofrecerte un producto **accesible y muy efectivo**.



## Beneficios del Programa



Acceso a **contenido exclusivo** de **Sergio Nacach** a través de nuestra plataforma



Apoyo del Equipo de SN Consultores en tiempo real a través de Zoom y WhatsApp en la **Elaboración y Ejecución del Plan**



**Seguimiento y soporte garantizado por 3 años** para la Ejecución del Plan.



# Alineación Planeamiento Estratégico: Herramienta One Page

**Visión**



**Visión 2027:** “Ser la empresa referente en nuestro sector, logrando un crecimiento rentable y sostenido mediante la provisión de soluciones innovadoras para nuestros clientes, impulsadas por un equipo desarrollado y comprometido, y contribuyendo positivamente a la sociedad a través de prácticas responsables y sostenibles.”

**KPIs/  
Indicadores  
de Gestión**

2024

**KPI's Actuales**

Ventas	USD100
EBITDA	15%
Market Share	25%
NPS	20%
Clima Laboral	65%

**Ventajas  
Diferenciales  
Actuales**

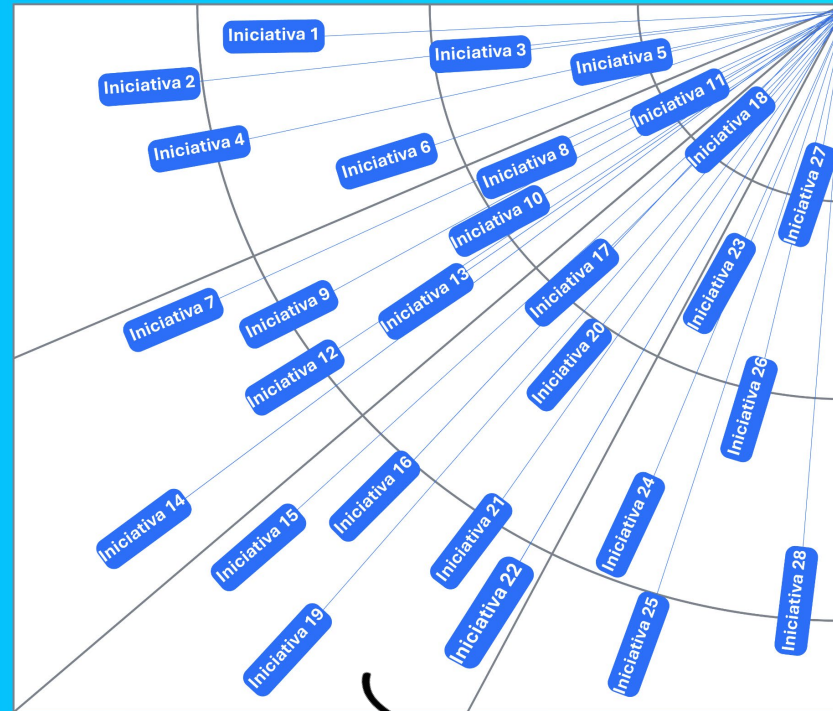
- Ventajas Diferenciales Actuales**
- 1- Experiencia del Cliente
  - 2- Precios competitivos
  - 3- Marca consolidada
  - 4- Aliados Estratégicos
  - 5- Integración Logística
  - 6- Ejecución de excelencia

2024

2025

2026

2027



2027

**KPI's Futuros**

Ventas	USD200
EBITDA	19%
Market Share	40%
NPS	35%
Clima Laboral	85%

**Capacidades Internas Futuras**

- Talento**
- Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.
- Cultura**
- Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.
- Tecnología**
- Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.
- Agilidad**
- Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.

**Ventajas Diferenciales Futuras**

- 1- Innovación Continua
- 2- Omnicanalidad
- 3- Sostenibilidad
- 4- Transformación Digital
- 5- Optimización de Procesos con AI
- 6- Personalización de Productos y Servicios

**Ventajas  
Diferenciales  
Futuras**

Pilar Estratégico 1:  
Crecimiento Rentable

Pilar Estratégico 2:  
Cliente / Consumidor / Sociedad

Pilar Estratégico 3:  
Ahorros/Sinergias/Eficiencias/Agilidad

Pilar Estratégico 4:  
Talento y Capacidades Internas



**Cada Pilar Estratégico incluye las Iniciativas que necesitamos para llegar del Punto A (hoy) al Punto B (3 a 5 años)**

**Capacidades Internas Futuras**



# Etapas.

1°

## Etapa

Elaboración del Essential Strategic Planning:  
**Definición Punto A y Punto B de la Empresa**

2°

## Etapa

Elaboración del Essential Strategic Planning:  
**Definición Iniciativas Estratégicas**

3°

## Etapa

Seguimiento y Ejecución del Plan Estratégico



# 1º Etapa: Elaboración del Essential Strategic Planning

## Definición Punto A y Punto B de la Empresa

En la primera etapa, te ayudamos a establecer dos puntos clave para el desarrollo estratégico de tu Negocio:

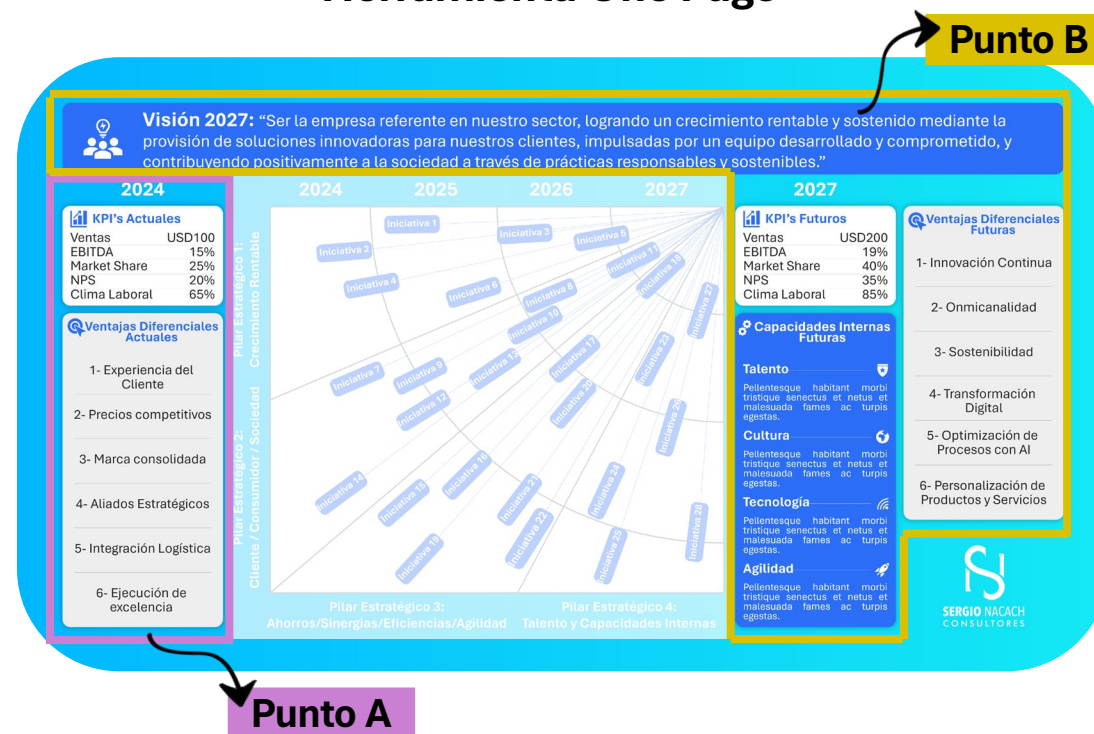
### Punto A: Hoy

- Definiremos **KPIs, Ventajas Diferenciales y Capacidades Internas Actuales**.
- Identificamos el estado en que se encuentra tu Empresa hoy, para que puedas tener una Visión clara de tus Fortalezas y áreas a mejorar.

### Punto B: Futuro

- Establecemos la **Visión, KPIs, Ventajas Diferenciales y Capacidades Internas Futuras** necesarias para alcanzar tus metas.
- Proyectamos cómo debería evolucionar tu Negocio para cumplir con sus Objetivos estratégicos y llevarlo al próximo Nivel.

## Herramienta One Page



# Etapas.

1º

## Etapa

Elaboración del Essential Strategic Planning:  
**Definición Punto A y Punto B de la Empresa**

2º

## Etapa

Elaboración del Essential Strategic Planning:  
**Definición Iniciativas Estratégicas**

3º

## Etapa

Seguimiento y Ejecución del Plan Estratégico





# 2º Etapa: Elaboración del Essential Strategic Planning

## Definición Iniciativas Estratégicas

En la segunda etapa del **Essential Strategic Planning**, nos enfocamos en las acciones que permitirán que tu Negocio avance desde el **Punto A** (hoy) hacia el **Punto B** (futuro).

Para lograrlo, definiremos las **Iniciativas Estratégicas**. Estas iniciativas se agruparán en **4 Pilares Estratégicos** fundamentales para asegurar un crecimiento integral y sostenible:

- **Pilar Estratégico 1: Crecimiento Rentable**
- **Pilar Estratégico 2: Cliente/Consumidor/Sociedad**
- **Pilar Estratégico 3: Ahorros/Sinergias/Eficiencias/Agilidad**
- **Pilar Estratégico 4: Talento y Capacidades Internas**

### Herramienta One Page



# 1° y 2° Etapa: Plataforma exclusiva



El proceso de las Etapas 1 y 2 será guiado por una serie de **videos y presentaciones** lideradas por **Sergio Nacach** y accesibles desde nuestra plataforma exclusiva. A medida que avanzas, irás completando la herramienta **One Page**, que te permitirá organizar y visualizar de manera clara todos los elementos estratégicos en un solo lugar.

Además, tendrás acceso a **tutoriales interactivos** y al **apoyo constante de SN Consultores**, garantizando que puedas completar esta etapa con confianza y precisión.

# Etapas.

1º

## Etapa

Elaboración del Essential Strategic Planning:  
**Definición Punto A y Punto B de la Empresa**

2º

## Etapa

Elaboración del Essential Strategic Planning:  
**Definición Iniciativas Estratégicas**

3º

## Etapa

Seguimiento y Ejecución del Plan Estratégico



# 3º Etapa: Seguimiento y Ejecución del Plan Estratégico

En nuestra exclusiva **Plataforma Digital de Ejecución Garantizada** se podrán registrar todas las acciones del Plan y analizar el correcto seguimiento y avance de estas con el acompañamiento constante de SN Consultores por 3 años.

Para su correcta Ejecución brindaremos sesiones de **capacitación por Zoom**

ASP Planeamiento 1 / CRECIMIENTO RENTABLE Y SOSTENIDO

Bienvenido a Agile Strategic Planning. 23472 Cerrar Sesión

Agregar iniciativa

28.6% INICIATIVA 2

Tareas	Peso	Prioridad	% de avance	F. Inicio	F. Entrega	Colaboradores
Tarea 1	3	Alta	Pendiente 0%	26/12/2023	16/12/2024	[Iconos de usuarios]
Tarea 2	1	Baja	En ejecución 60%	11/07/2024	08/10/2024	[Iconos de usuarios]
Tarea 3	1	Alta	Finalizado 100%	28/02/2024	21/05/2024	[Iconos de usuarios]
Tarea 4	2	Media	En ejecución 20%	03/12/2024	31/07/2025	[Iconos de usuarios]

Agregar tarea

100% INICIATIVA 3

Tareas	Peso	Prioridad	% de avance	F. Inicio	F. Entrega	Colaboradores
tarea 1	1	Alta	Finalizado 100%	05/09/2023	30/07/2024	[Iconos de usuarios]
tarea 2	2	Baja	Finalizado 100%	15/05/2024	13/08/2024	[Iconos de usuarios]



# Aportes del Essential Strategic Planning



- 1 Define con claridad el Punto A (hoy) y el Punto B (futuro) de la Compañía**
- 2 Ofrece una Visión inspiradora y posible de 3 a 5 años**
- 3 Define las Ventajas Diferenciales Futuras**  
Permite esclarecer las prioridades de la Empresa.
- 4 Establece las Iniciativas Estratégicas**  
Establece las Iniciativas para llegar del **Punto A (hoy) al Punto B (futuro)** de la Empresa
- 5 Garantiza las herramientas para su Ejecución**  
Provee una Plataforma Digital exclusiva en el mercado que garantiza el debido Seguimiento y Ejecución del Plan Estratégico con apoyo de SN Consultores por 3 años.

# Confían en nosotros



# Confían en nosotros



# Sergio Fernando Nacach

Perú

+51 979 351 659

✉ [sergio.nacach@gmail.com](mailto:sergio.nacach@gmail.com)

🌐 [www.sergionacach.com](http://www.sergionacach.com)







**SERGIO NACACH**  
CONSULTORES