
Essential Strategic Planning





Sergio Nacach

CEO SN Consultores

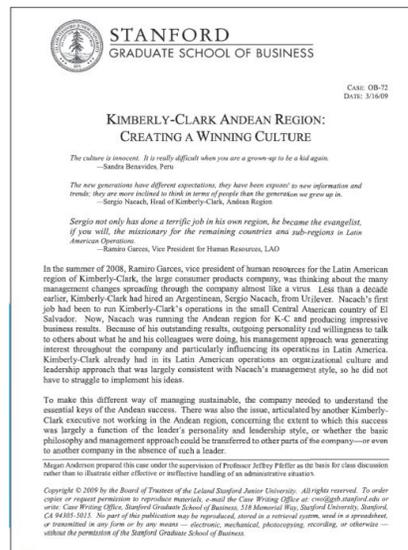


Ejecutivo con **Visión Estratégica** que ha logrado resultados únicos en empresas como **Unilever y Kimberly Clark** (Vicepresidente de Marketing de Huggies Global / Presidente para Latinoamérica con USD 4,000 millones en facturación, 5,000 colaboradores y presencia en 23 países). **Más de 25 años de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

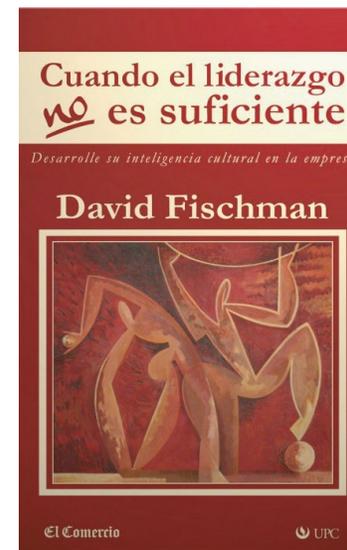
Durante los **últimos 8 años, Sergio ha liderado más de 70 Planeamientos Estratégicos** para destacadas empresas de Latinoamérica y USA. Además, ha desempeñado el rol de **Asesor Ejecutivo Personal para algunos de los CEO's y Directores** más influyentes del Perú y Latinoamérica.



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**

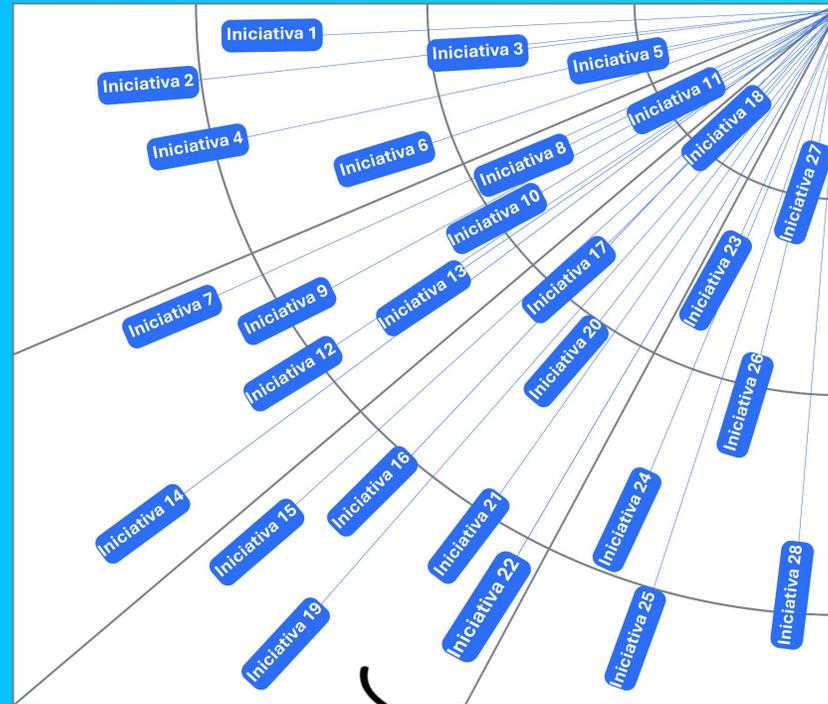
- Ventajas Diferenciales Actuales**
- 1- Experiencia del Cliente
 - 2- Precios competitivos
 - 3- Marca consolidada
 - 4- Aliados Estratégicos
 - 5- Integración Logística
 - 6- Ejecución de excelencia

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°

Etap

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

2°

Etap

Elaboración del Essential Strategic Planning:
Definición Iniciativas Estratégicas

3°

Etap

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:

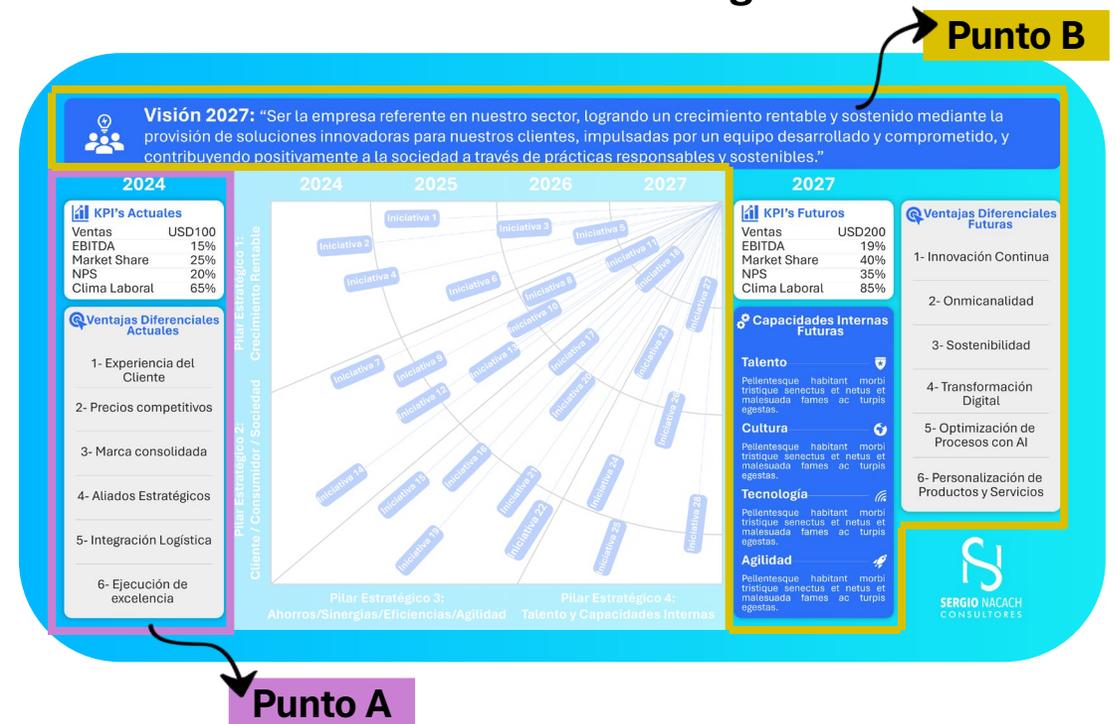
Punto A: Hoy

- 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

Etapas

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

2º

Etapas

Elaboración del Essential Strategic Planning:
Definición Iniciativas Estratégicas

3º

Etapas

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**

The screenshot displays a user interface for a digital strategic planning platform. The user is identified as Juan Carlos, Gerente Local. The main view shows two initiatives being tracked under the category 'CRECIMIENTO RENTABLE Y SOSTENIDO'. Initiative 2 is at 28.6% completion, and Initiative 3 is at 100% completion. Each initiative has a table of tasks with columns for weight, priority, progress, start/end dates, and assigned collaborators.

Nombre de KPI	Tareas	Peso	Prioridad	% de avance	F. Inicio	F. Entrega	Colaboradores
INICIATIVA 2 (28.6%)	Tarea 1	3	Alta	Pendiente 0%	26/12/2023	16/12/2024	[Icons]
	Tarea 2	1	Baja	En ejecución 60%	11/07/2024	08/10/2024	[Icons]
	Tarea 3	1	Alta	Finalizado 100%	28/02/2024	21/05/2024	[Icons]
	Tarea 4	2	Media	En ejecución 20%	03/12/2024	31/07/2025	[Icons]
INICIATIVA 3 (100%)	tarea 1	1	Alta	Finalizado 100%	05/09/2023	30/07/2024	[Icons]
	tarea 2	2	Baja	Finalizado 100%	15/05/2024	13/08/2024	[Icons]

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

🌐 www.sergionacach.com





SERGIO NACACH
CONSULTORES