DE LA ESTRATEGIA A LA TRANSFORMACIÓN REAL

ALINEAR MERCADO, ESTRATEGIA, PERSONAS, PROCESOS Y TECNOLOGÍA PARA CRECER CON RENTABILIDAD

Talento sénior, experiencia aplicada y acompañamiento real

LUCE | Estrategia y Transformación

LUCE

ESTRATEGIA Y TRANSFORMACIÓN

LOS PROBLEMAS NO ESTÁN AISLADOS.
LA EMPRESA FUNCIONA COMO UN SISTEMA.

Las empresas suelen abordar por separado problemas que forman parte del mismo sistema.

Crecimiento y rentabilidad.
La empresa crece, pero no todo el crecimiento genera valor o margen suficiente.

Dirección y decisiones.
La estrategia no se traduce en prioridades, reglas de decisión y seguimiento operativo.

Tecnología y datos.
Se impulsan herramientas, automatizaciones o iniciativas de IA sin conexión suficiente con la estrategia general.

Mercado y capacidad interna.
La actividad comercial, la propuesta de valor y la capacidad real de entrega no se retroalimentan ni evolucionan de forma coordinada.

Procesos y escalabilidad.
Persisten cuellos de botella, actividades sin valor, retrabajos y dependencias personales

Personas y organización.
El liderazgo, los roles y las capacidades no siempre acompañan las prioridades de la empresa.

El problema no es la falta de iniciativas. Es no analizar el valor de manera integral y no disponer de un sistema que conecte estrategia, mercado, personas, procesos y tecnología.

CINCO CAPACIDADES. UNA SOLA DIRECCIÓN.

TECNOLOGÍA
- Madurez digital, arquitectura y gobierno del dato.
- Analítica, automatización e IA al servicio de decisiones y procesos.
- Definición de inversiones tecnológicas.

PROCESOS
- Cadena de valor, cuellos de botella y rediseño end-to-en
- Roles, decisiones, indicadores, estándares y rutinas.
- Indicadores, seguimiento y mejora continua de procesos.

ESTRATEGIA
- Visión, propósito y modelo de negocio.
- Prioridades, gobierno y planes a corto y largo plazo.
- Despliegue, indicadores y seguimiento.

MERCADO Y CRECIMIENTO
- Clientes, segmentos, posicionamiento y propuesta de valor.
- Marketing B2B, SMarketing, Social Selling, ventas y canales.
- Organización comercial, CRM, pipeline, previsión y desarrollo de negocio.

PERSONAS
- Liderazgo y dinámica del equipo directivo.
- Organización, roles, responsabilidades y capacidades.
- Cultura, autonomía, conocimiento crítico y gestión del cambio.

Integral no significa intervenir en todo. Significa comprender el sistema y activar las capacidades necesarias para generar valor. Principio transversal: convertir el conocimiento de las personas en capacidad de la organización.

DOS TRAYECTORIAS COMPLEMENTARIAS.
UNA SOLA DIRECCIÓN.

Núcleo estratégico compartido

- Visión empresarial y estrategia.
- Modelo de negocio y propuesta de valor.
- Diagnóstico integral y establecimiento de prioridades.
- Dirección e implantación de la transformación.
- Gobierno, seguimiento y transferencia de conocimiento.

LUCE
ESTRATEGIA Y TRANSFORMACIÓN

DOS TRAYECTORIAS COMPLEMENTARIAS.
UNA SOLA DIRECCIÓN.

Luis Hernando

- Mercado, clientes y posicionamiento.
- Estrategia y Dirección Comercial.
- Marketing B2B y alineación Marketing–Ventas (SMarketing & Social Selling)
- Organización comercial, canales y CRM.
- Desarrollo de negocio.

César Viniegra

- Organización, liderazgo y personas.
- Procesos, eficiencia y escalabilidad.
- Datos y digitalización.
- Automatización e IA aplicada.
- Sistematización y transformación operativa.

DEL DIAGNÓSTICO A UN SISTEMA QUE DECIDE, EJECUTA Y APRENDE

Núcleo estratégico compartido. César Viniegra y Luis Hernando aportan visión empresarial, estrategia, modelo de negocio, propuesta de valor, prioridades y dirección de la transformación.

01

1. Leer el momento y el sistema de valor

- Comprender estrategia, personas y funcionamiento real.
- Analizar liderazgo, organización y entorno.
- Identificar causas, restricciones y oportunidades.

02

2. Decidir dónde actuar

- Definir modelo objetivo, prioridades y responsables.
- Establecer indicadores y rutinas de decisión.
- Construir una hoja de ruta gobernada.

03

3. Implantar y gobernar

- Coliderar iniciativas y desbloquear áreas.
- Aplicar tecnología, automatización e IA.
- Medir avance, adopción y resultados.

04

4. Sistematizar y generar autonomía

- Convertir mejoras en estándares y rutinas.
- Transferir conocimiento, criterio y responsabilidad.
- Reducir dependencias y consolidar autonomía.

ÁMBITOS DE INTERVENCIÓN PARA LA TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL

Cuatro ámbitos conectados.

01 Alineación de visión, estrategia y despliegue

Situación.	Visiones y prioridades sin traducción operativa común.
Análisis y decisión.	Contrastar mercados, capacidades y expectativas para priorizar valor.
Intervención.	Alinear propiedad y dirección; definir planes, responsables e indicadores.
Avance generado.	Visión compartida y hoja de ruta ejecutable.
Entregables	Marco estratégico, prioridades, responsables e indicadores.

02 Reorganización comercial y alineamiento interno

Situación.	Estrategia comercial y organización interna desconectadas.
Análisis y decisión.	Identificar clientes, productos y canales que crean valor.
Intervención.	Rediseñar propuesta de valor, organización, CRM y pipeline.
Avance generado.	Sistema comercial profesionalizado y conectado con operaciones.
Entregables	Segmentación, modelo comercial, responsabilidades y previsión.

Alineación Estratégica & Activación Comercial

ÁMBITOS DE INTERVENCIÓN PARA LA TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL

Cuatro ámbitos conectados.

03 Cuellos de botella y sistematización de procesos

Situación.	Procesos fragmentados, duplicidades y dependencia de personas clave.
Análisis y decisión.	Identificar restricciones, esperas, retrabajos y tareas sin valor.
Intervención.	Rediseñar procesos, roles, estándares, indicadores y rutinas.
Avance generado.	Mayor fluidez, control y capacidad de crecimiento.
Entregables	Mapa de procesos, responsabilidades, estándares e indicadores.

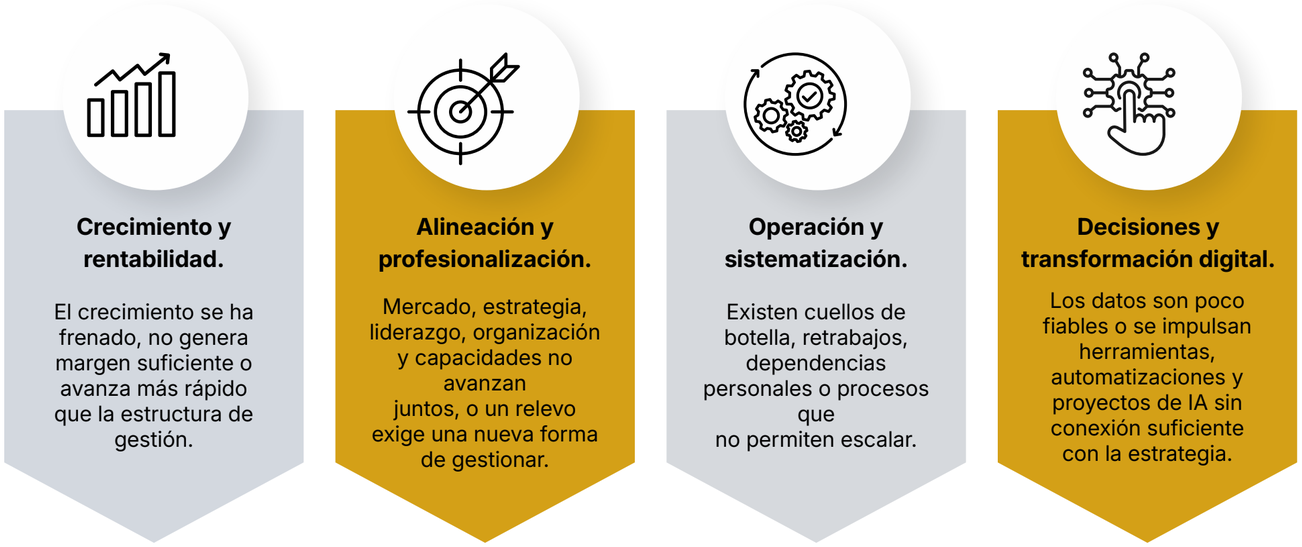
04 Tecnología y datos alineados con la estrategia

Situación.	Iniciativas digitales aisladas y sin dirección común.
Análisis y decisión.	Evaluar qué datos y tecnologías aportan valor real.
Intervención.	Definir arquitectura, gobierno del dato y automatizaciones prioritarias.
Avance generado.	Información fiable y tecnología al servicio del negocio.
Entregables	Diagnóstico digital y hoja de ruta tecnológica priorizada.

Eficiencia operativa &
Digitalización con propósito

CUÁNDO INCORPORAR LUCE Y CÓMO EMPEZAR

Cuatro momentos de entrada



Crecimiento y rentabilidad.

El crecimiento se ha frenado, no genera margen suficiente o avanza más rápido que la estructura de gestión.

Alineación y profesionalización.

Mercado, estrategia, liderazgo, organización y capacidades no avanzan juntos, o un relevo exige una nueva forma de gestionar.

Operación y sistematización.

Existen cuellos de botella, retrabajos, dependencias personales o procesos que no permiten escalar.

Decisiones y transformación digital.

Los datos son poco fiables o se impulsan herramientas, automatizaciones y proyectos de IA sin conexión suficiente con la estrategia.

Cómo empezar

- Una conversación con dirección para comprender el momento de la empresa y el resultado que necesita.
- Un diagnóstico integral, con alcance adaptado al grado de madurez, urgencia y confianza del cliente.
- Activación modular de las capacidades necesarias, sin sobredimensionar la estructura fija de la empresa

Analizar el valor para decidir mejor.
Aportar talento sénior y experiencia para ejecutar.
De la estrategia a la transformación real.

LUCE

ESTRATEGIA Y TRANSFORMACIÓN

Contacto

www. lucetransformacion.com

lucetransformacion

Luis Hernando

luis@lucetransformacion.com

+34 649 82 98 56

César Viniegra

cesar@lucetransformacion.com

+34 620 97 96 87

Oficina

Irún - Gipuzkoa
20305