

---

# Essential Strategic Planning





## Sergio Nacach

### CEO SN Consultores

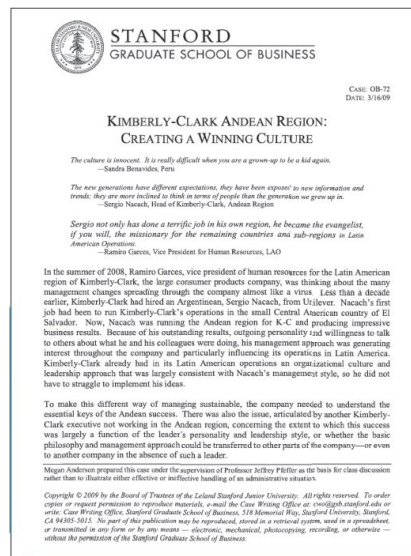


Ejecutivo con **Visión Estratégica** que ha logrado resultados únicos en empresas como **Unilever y Kimberly Clark** (Vicepresidente de Marketing de Huggies Global / Presidente para Latinoamérica con USD 4,000 millones en facturación, 5,000 colaboradores y presencia en 23 países). **Más de 25 años de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

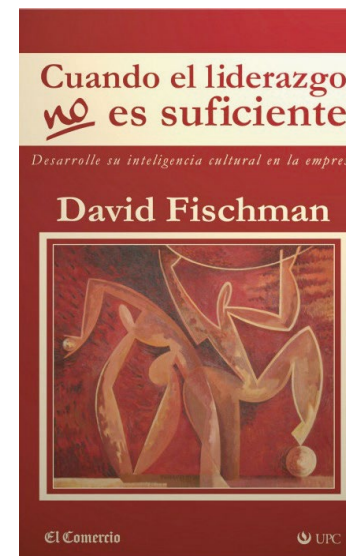
Durante los **últimos 9 años, Sergio ha liderado más de 80 Planeamientos Estratégicos** para destacadas empresas de Latinoamérica y USA. Además, ha desempeñado el rol de **Asesor Ejecutivo Personal para algunos de los CEO's y Directores** más influyentes del Perú y Latinoamérica.



# 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**

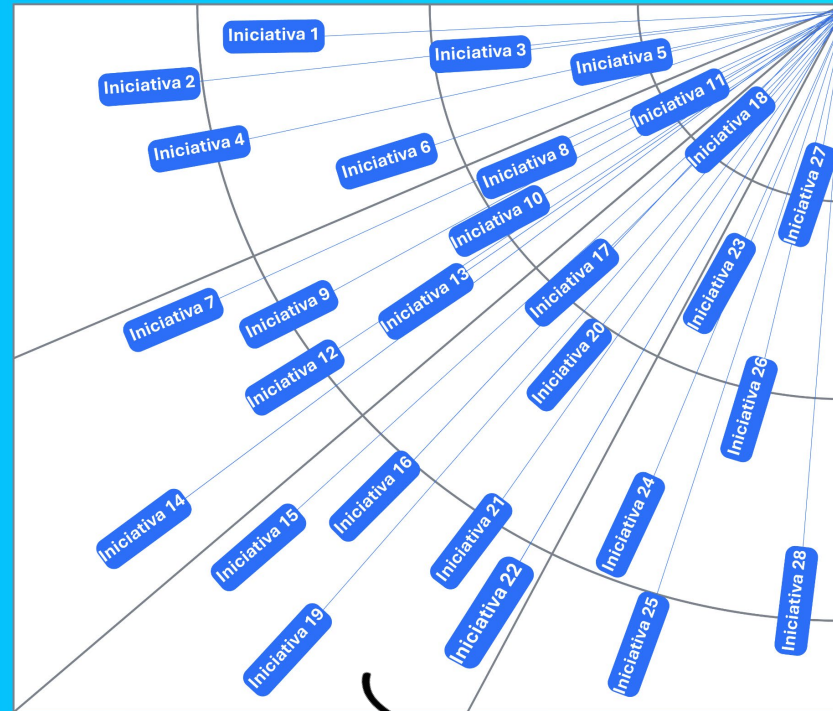
- Ventajas Diferenciales Actuales**
- 1- Experiencia del Cliente
  - 2- Precios competitivos
  - 3- Marca consolidada
  - 4- Aliados Estratégicos
  - 5- Integración Logística
  - 6- Ejecución de excelencia

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:

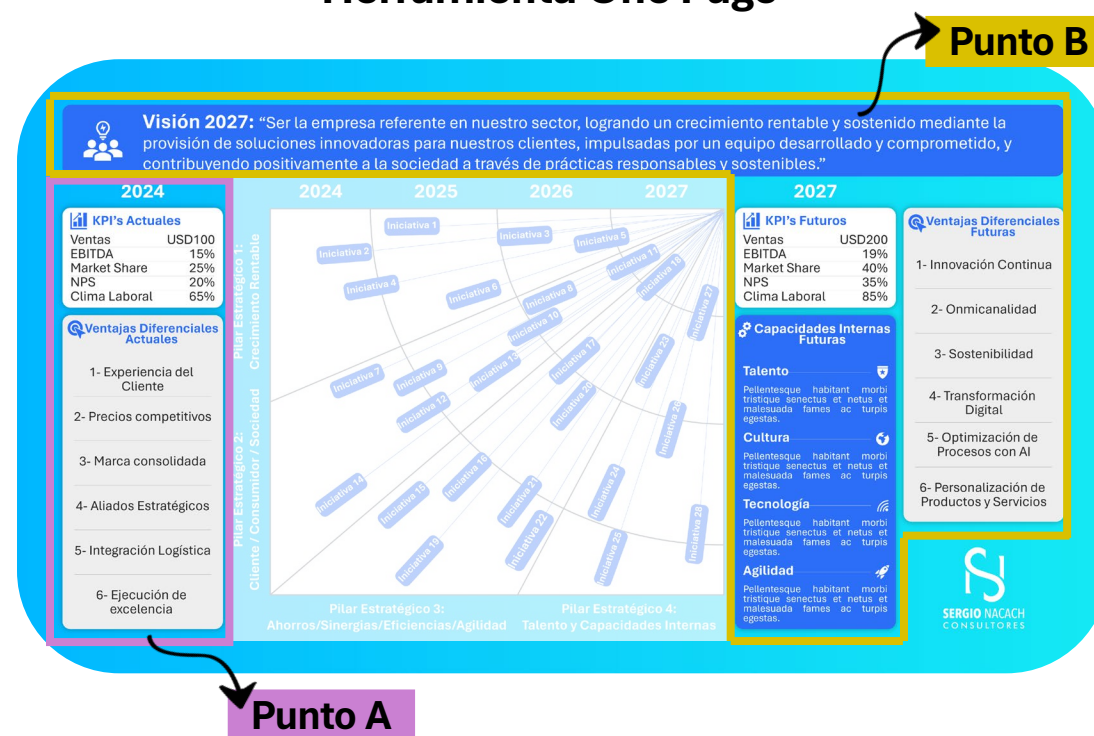
### Punto A: Hoy

- 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

## **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 'Juan Perez, GERENTE LOCAL'. The main content area shows two strategic initiatives with their respective task lists:

- EXPANSIÓN EN NUEVOS MERCADOS REGIONALES (63.3% avance)**

| Tareas  | Peso | Prioridad | % de avance      | F. Inicio  | Follow up  | F. Entrega | Respon   |
|---|------|-----------|------------------|------------|------------|------------|----------|
| Realizar un análisis de mercado para identificar regiones objetivo    | 1    | Media     | En ejecución 40% | 14/08/2024 | 31/10/2024 | 14/11/2024 | [Avatar] |
| Definir el modelo operativo para la expansión                         | 3    | Alta      | Finalizado 100%  | 02/09/2024 | 30/09/2024 | 20/12/2024 | [Avatar] |
| Capacitar a los equipos locales en la oferta de productos y servicios | 2    | Baja      | En ejecución 20% | 16/10/2024 | 31/10/2024 | 16/01/2025 | [Avatar] |
- DESARROLLO DE PRODUCTOS PREMIUM PARA SEGMENTOS ESPECÍFICOS (56.7% avance)**

| Tareas  | Peso | Prioridad | % de avance      | F. Inicio  | Follow up  | F. Entrega | Respon   |
|---|------|-----------|------------------|------------|------------|------------|----------|
| Realizar un estudio de necesidades del segmento premium | 1    | Alta      | Finalizado 100%  | 15/10/2024 | 11/11/2024 | 17/01/2025 | [Avatar] |
| Definir características clave del nuevo producto        | 3    | Media     | En ejecución 57% | 06/11/2024 | 21/11/2024 | 31/01/2025 | [Avatar] |



# 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



Grupo Pana



umaan™

hikko



chilis



BRECA  
GRUPO EMPRESARIAL



Megalabs



Confiteca®  
Alegria al alcance de todos

brother

FARMAGRO S.A.  
MEJORES PRODUCTOS PARA MEJORES COSECHAS

tawwa

Confían en  
nosotros

L'ORÉAL  
MÉXICO

L'ORÉAL  
PERÚ

PERFORMANCE  
REAL ESTATE

SKF

SuperPet

SuperZoo

ZEST  
CAPITAL

urbanova

PROMART  
HOMECENTER

TIERRA VIVA  
HOTELS  
Seize your day

WESTIN®  
HOTELS & RESORTS

pinkberry

Rentokil

INVERSIONES LA CRUZ

Rintisa  
Por amor a ellos.

Ius Laboris Peru Global HR Lawyers  
Vinatea & Toyama

PUKU  
PUKU

LABOFTA

CASA ANDINA  
HOTELS

QUIMICA SUIZA

TASA



# 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

