



STRATEGIC CONSULTING

www.rabit.global

Chile – EEUU – Colombia

¡Hola!

Somos Rabit, **agentes de cambio de personas** para movilizar la **transformación de las empresas**.

Nuestro foco es **co-diseñar estrategias sostenibles y accionables** para resolver los retos de nuestros clientes, acelerar su crecimiento o **transformar sus modelos de experiencia** tanto en back-end como en su front-end, ¡tal como buscamos ayudarlos a ustedes!

Pero no nos quedamos en el papel (o una PPT), entregamos un **diagnóstico claro junto con un plan de acción, con hitos de ejecución claramente priorizados**. Creemos que así debe ser la consultoría, no solo pontificar, sino también articular el cambio.



Nicolás Rencoret
CEO & Partner



Parte de
numa
strategy & tech



Red expertos
Rabit

Rabit es una consultora estratégica que entrega **soluciones accionables** a las empresas, para lograr una aceleración, expansión o transformación sostenible.

NOS ELIGEN PORQUE...

...somos **doers**:

1. Trabajamos hands-on, no dictamos cátedra desde el PC.
2. Co-diseñamos las soluciones de la mano del cliente.
3. Lo hacemos simple, pese a impulsar cambios profundos.
4. Innovamos con frameworks estandarizados, nacidos de los lugares que nos han formado y actualizados para ser más ágiles.



¿Dónde nos hemos formado?



LO QUE HACEMOS



Dos líneas de trabajo, una orientada a la consultoría tradicional y otra orientada a la contingencia y necesidades on-demand

Gestión Estratégica de Procesos



1. Gestión del ciclo de vida de productos y servicios

Entender y optimizar toda la **cadena de valor**, en la ejecución comercial y de producto. Esto incluye elementos como su **estrategia comunicacional, su fit con producto/servicio y su delivery** considerando las personas, procesos y tecnología que hay detrás.



2. (Re) diseño del cómo trabajar

Co-diseñar el futuro del quehacer de la empresa con **metodologías más ágiles y eficientes, rediseños en torno a herramientas digitales, incluyendo IA y gestión comunicacional eficiente** todo con menos burocracia y con métodos que mantengan cautivados a colaboradores a dar



3. Optimización de gestión de marketing

Diseño de modelos estratégicos de gestión de marketing encaminados **a cumplir los objetivos comerciales de la empresa en cuanto a ventas, branding y fidelización con foco cuantificable** en la rentabilidad de la inversión (mROI)

Apoyo experto on-demand



4. Servicio de exertos fraccionales

Apoyamos a las empresas a contar con perfiles senior por horas con experiencia en la industria con robustos modelos de trabajo para apoyarlas en las contingencias.



5. Up/reskilling de la fuerza de trabajo

Con mecánicas de alta efectividad en corto tiempo, **reentrenamos a las fuerzas de trabajo** para que su gestión sea cada vez más profesional o para retener el talento con experiencia en base a nuevas disciplinas.

Implementación tecnológica



6. Digitalización de los modelos de trabajo

Tomando lo definido en módulos previos, **ofrecemos servicios de implementación de procesos y su automatización usando Monday.com** (somos de las pocas empresas certificadas en LATAM), para garantizar que lo previamente definido sea replicable por los colaboradores de forma predecible.

NUESTRA PROPUESTA DE VALOR

A través del conocimiento de la empresa y de nuestra experiencia hands-on, la llevamos al siguiente nivel.



Vamos directo al grano

Nuestro método de trabajo y oferta ajustada, permiten ayudar a las empresas a definir un plan de acción estratégico en un plazo de 2 a 4 meses.

Nos gusta ser ágiles

Nuestra metodología probada nos permite llegar al 80% de la solución del reto que tiene la empresa en 1 a 2 meses.

No nos basta la teoría de una PPT

Entregamos un plan de acción concreto y ejecutable para la empresa.

ASÍ TRABAJAMOS

Proyectos cortos, soluciones rápidas.



Somos *doers*.

Y ESTE ES NUESTRO RESPALDO

Con más de 20 años y más de 60 mil horas en el cuerpo, somos diversos en cuanto a habilidades, visiones, experiencia y conocimiento de tendencias en distintos rangos etarios. Esto deriva en soluciones holísticas e integrales.

Cientes donde hemos liderado el cambio



Pivoteamos su negocio y producto para el desarrollo de una estrategia de growth hacking sostenible



Rediseño de la estructura organizacional y formas de trabajo para revitalizar su negocio y potenciar sus ventajas competitivas



Rediseño del valor que entregan sus reportes (EFY, TOM y BIE) y su posterior abordaje comercial



Desarrollo de un nuevo modelo de marketing orientado a resultados en base a un modelo de atribución online y offline



Rediseño de la experiencia de usuario para su aplicación de gestión de licencias de aplicativos en Latam con foco escalabilidad y aumento de revenue.



Diseño de estructura organizacional y modelo de governance para la gerencia de marketing.



Conceptualización, diseño y desarrollo de una bolsa para unir start-ups con inversionistas



Diseño de modelo de agile growth hacking para prospección y ventas y entrenamiento del equipo interno y agencia

Credenciales seleccionadas



Credenciales seleccionadas

Cliente

Empresa multinacional de merchandising B2B

Empresa de merchandising de curatoría para empresas basada en Estados Unidos con operaciones en dicho país y en Colombia

Reto

La empresa necesitaba revitalizar su negocio debido a sus resultados operacionales. Para ello, la empresa contrató a Rabit para trazar una redefinición de sus formas de trabajo, potenciando sus ventajas competitivas

Resultado

Una empresa saludable en ingresos con buen margen, con una estructura organizacional sin funciones duplicadas y un modelo de ventas digitalizado en un CRM que se hace cargo de los atributos diferenciadores de la marca.



¿Qué encontramos?

- ✓ Una empresa con retos políticos internos
- ✓ Aún no preparada para un proceso de transformación digital
- ✓ Una cultura organizacional con duplicidad de roles y funciones de forma consciente e inconsciente.



¿Qué hicimos?

- ✓ Redefinir el organigrama en función de las competencias de los empleados asegurando que fuese meritocrático y bajo una estructura horizontal
- ✓ Re-diseñar el proceso de ventas de punta a punta y hacerlo calzar con los roles definidos sin alterar lo que la empresa sabe hacer y sus ventajas competitivas
- ✓ Digitalizar el modelo de trabajo para que toda tarea del empleado tuviese trazabilidad



Herramientas usadas

- ✓ Diseñar el organigrama en base a estudio etnográfico, entrevistas 1:1 y talleres
- ✓ Diseñar el modelo de operaciones mapeando el proceso actual, redefiniéndolo en base a cargos y competencias y dibujándolo en Miró como un service blueprint¹
- ✓ Traspaso del service blueprint¹ de ventas (con SLAs, traspasos de tareas, responsables alertas y otras optimizaciones) al CRM Monday

1. Ejemplo de lo que es un service blueprint: <https://www.nngroup.com/articles/service-blueprints-definition/>



Credenciales seleccionadas

Cliente

Empresa multinacional de merchandising B2B

Empresa de merchandising de curatoría para empresas basada en Estados Unidos con operaciones en dicho país y en Colombia

Reto

La empresa necesitaba revitalizar su negocio debido a sus resultados operacionales. Para ello, la empresa contrató a Rabit para trazar una redefinición de sus formas de trabajo, potenciando sus ventajas competitivas

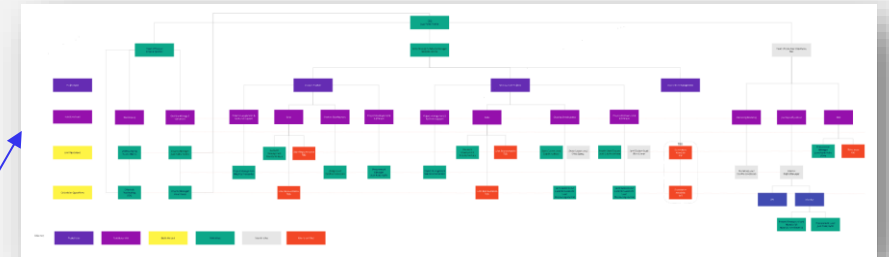
Resultado

Una empresa saludable en ingresos con buen margen, con una estructura organizacional sin funciones duplicadas y un modelo de ventas digitalizado en un CRM que se hace cargo de los atributos diferenciadores de la marca.



Herramientas usadas

- ✓ Diseñar el organigrama en base a estudio etnográfico, entrevistas 1:1 y talleres
- ✓ Diseñar el modelo de operaciones mapeando el proceso actual, redefiniéndolo en base a cargos y competencias y dibujándolo en Miró como un service blueprint¹
- ✓ Traspaso del service blueprint¹ de ventas (con SLAs, traspasos de tareas, responsables alertas y otras optimizaciones) al CRM Monday



Item	1. País que lidera	2. Requerimientos creativos	3. Brief Creativo	4. Prioridad	5. Estado de proyecto (bypass creativo)	6. Tipo de proyecto
PARTNERS OF AMERICAS CACAO He...	Colombia			No asignado	No asignado	Not assigned
JUAN VALDEZ Termos Montaña G2	Colombia			No asignado	No asignado	Not assigned
WEWORK MUGS	Colombia			No asignado	No asignado	Not assigned
JUAN VALDEZ MUGS Montañas Cera...	Colombia	No Design		No asignado	No asignado	Not assigned
BANCOLOMBIA MERCH Directo	Colombia			No asignado	No asignado	Not assigned
JUAN VALDEZ MOLINO ELÉTRICO TL...	Colombia			No asignado	No asignado	Not assigned
JUAN VALDEZ TIENDA BARISTA SELE...	Colombia			No asignado	No asignado	Not assigned
Milionario FC Equipo Fútbol	Colombia			No asignado	No asignado	Not assigned



Credenciales seleccionadas

Cliente

Holding multinacional de centros comerciales

Empresa dedicada a la gestión de activos de centros comerciales en distintos países

Reto

La empresa en sus operaciones en Chile presentaba muchas ineficiencias en el proceso de gestión de acciones de marketing, tanto por sus flujos internos como en su relacionamiento con agencias, lo que implicaba constante retrabajo innecesario.

Resultado

Rediseñamos el modelo de trabajo para campañas, redistribuyendo al equipo de forma más eficiente según sus competencias, eliminando el retrabajo y redefinición de conceptos en un 90%.



¿Qué encontramos?

- ✓ Una empresa con equipo que estaba desmotivado y trabajando en constante contingencia
- ✓ Ejecución de iniciativas fuera de tiempo y con forma en constante cambio por burocracia interna
- ✓ Desalineamiento con primera línea y bajo acoplamiento entre el equipo de marketing y sus proveedores



¿Qué hicimos?

- ✓ Evaluar el estado de salud del ambiente de trabajo, competencias individuales y la visión de la gerencia
- ✓ Talleres para validar la visión corporativa sobre el norte estratégico de la gerencia de marketing y análisis de brechas entre lo que se gestiona y lo que se espera
- ✓ Rediseño de las formas de trabajo alineándolas con las expectativas de la empresa y acoplándolas con capacidades de proveedores



Herramientas usadas

- ✓ Rediseño de descriptores de cargo en base a competencias del equipo expresadas en entrevistas y cruces de datos de la empresa junto con solicitar nuevos FTEs
- ✓ Rediseño del proceso de campañas abierto por tipo de activo (mall) eliminando muchas de las aprobaciones intermedias y agregando SLAs y
- ✓ Traspaso del proceso a un service blueprint¹ con SLAs, habilitadores tecnológicos y encargados únicos y entrenamiento a cliente y agencia.

1. Ejemplo de lo que es un service blueprint: <https://www.nngroup.com/articles/service-blueprints-definition/>



Credenciales seleccionadas

Cliente

Holding multinacional de centros comerciales

Empresa dedicada a la gestión de activos de centros comerciales en distintos países

Reto

La empresa en sus operaciones en Chile presentaba muchas ineficiencias en el proceso de gestión de acciones de marketing, tanto por sus flujos internos como en su relacionamiento con agencias, lo que implicaba constante retrabajo innecesario.

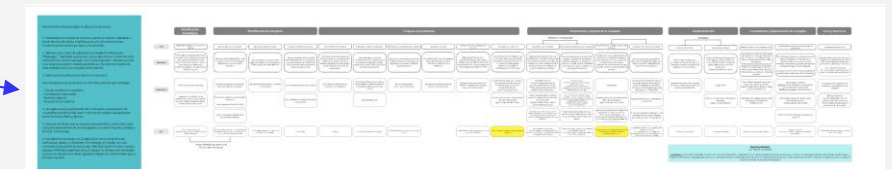
Resultado

Rediseñamos el modelo de trabajo para campañas, redistribuyendo al equipo de forma más eficiente según sus competencias, eliminando el retrabajo y redefinición de conceptos en un 90%.



Herramientas usadas

- ✓ Rediseño de descriptores de cargo en base a competencias del equipo expresadas en entrevistas y cruces de datos de la empresa junto con solicitar nuevos FTEs
- ✓ Rediseño del proceso de campañas abierto por tipo de activo (mall) eliminando muchas de las aprobaciones intermedias y agregando SLAs y
- ✓ Traspaso del proceso a un service blueprint¹ con SLAs, habilitadores tecnológicos y encargados únicos y entrenamiento a cliente y agencia.



1. Ejemplo de lo que es un service blueprint: <https://www.nngroup.com/articles/service-blueprints-definition/>



Credenciales seleccionadas

Cliente

Centro de estética de gran reconocimiento nacional

Centro de estética no invasivo con 50 años de trayectoria en ayudar a personas a encontrar su figura ideal.

Reto

La empresa estaba teniendo retos con respecto a la efectividad de sus campañas de marketing, desde la imagen que proyecta, cómo es encontrada en internet y sus costos de adquisición por campaña digital.

Resultado

Se diseñó un modelo operacional para poder atribuir cada pieza gráfica a las ventas que pueda generar en conjunto con todos los pasos intermedios del embudo. Con ello, se optimiza semana a semana el rendimiento de la empresa en cuanto a comunicaciones con un foco en resultados comerciales y con coherencia con la historia y propuesta de valor de la empresa



¿Qué encontramos?

- ✓ Definición de campañas por parte del cliente y no de su agencia
- ✓ Altos costos reales de conversión en ventas, más allá de lo reportado por dashboards.
- ✓ Posicionamiento no óptimo tanto para las audiencias, para buscadores y en general para la transmisión de mensajes sobre el valor del servicio.



¿Qué hicimos?

- ✓ Rediseño del ecosistema de comunicaciones optimizado para la venta pero con foco en storytelling: sitio web, canales de RRSS, SEO y SEM
- ✓ Diseño de proceso de gestión de marketing digital con responsabilidades claramente definidas entre los distintos stakeholders internos y externos
- ✓ Optimización del embudo de conversión siempre con foco en ingresos atribuibles: ROI por pieza gráfica



Herramientas usadas

- ✓ Herramientas de investigación de posicionamiento digital de Google y Meta y externas como SEMRush, junto con herramientas de optimización de sitios web
- ✓ Miró para el diseño de la estrategia de marketing y para la diagramación de los procesos
- ✓ Desarrollo en plataformas de gestión de automatizaciones para trazabilidad de campañas



Credenciales seleccionadas

Cliente

Centro de estética de gran reconocimiento nacional

Centro de estética no invasivo con 50 años de trayectoria en ayudar a personas a encontrar su figura ideal.

Reto

La empresa estaba teniendo retos con respecto a la efectividad de sus campañas de marketing, desde la imagen que proyecta, cómo es encontrada en internet y sus costos de adquisición por campaña digital.

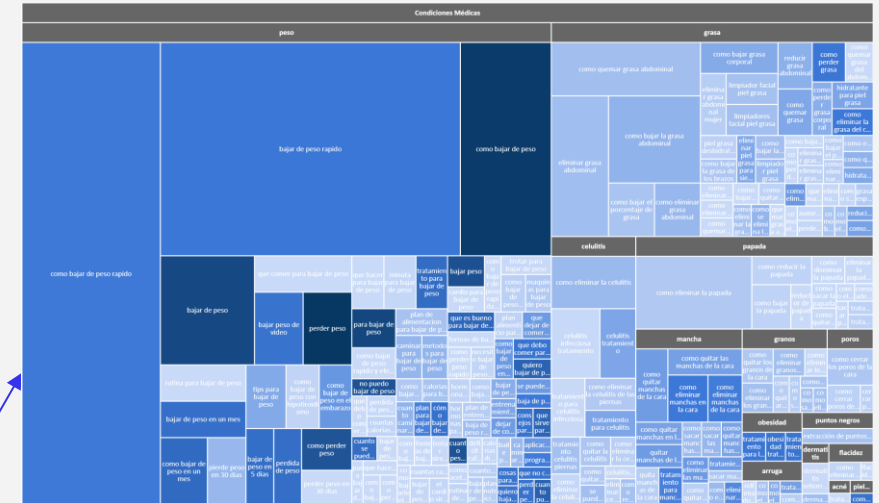
Resultado

Se diseñó un modelo operacional para poder atribuir cada pieza gráfica a las ventas que pueda generar en conjunto con todos los pasos intermedios del embudo. Con ello, se optimiza semana a semana el rendimiento de la empresa en cuanto a comunicaciones con un foco en resultados comerciales y con coherencia con la historia y propuesta de valor de la empresa



Herramientas usadas

- ✓ Herramientas de investigación de posicionamiento digital de Google y Meta y externas como SEMRush, junto con herramientas de optimización de sitios web
- ✓ Miró para el diseño de la estrategia de marketing y para la diagramación de los procesos
- ✓ Desarrollo en plataformas de gestión de automatizaciones para trazabilidad de campañas



¡SIGAMOS CONVERSANDO!



Contacto:

hola@rabit.global | +1-786-470-9911 (EEUU) / +569-90896834 (Chile) / +57-313-479-5959 (Colombia)