



Àgora d'opinió

Creació 
Agència d'Emprenedoria,
Innovació i Coneixement

UVIC
UNIVERSITAT DE VIC
UNIVERSITAT CENTRAL
DE CATALUNYA


CASINO DE VIC
1 8 4 8

EL 9 NOU


CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA


Cambra de Comerç
de Barcelona
Delegació a Osona


**Diputació
Barcelona**



Transformació digital
DE LA TEORIA A LA PRÀCTICA



55 *anys*



Model de negoci

8

referències produïdes
(patates xips, snacks
i fruits secs)

97
MILIONS

de bosses de patates
produïdes a l'any



83.000 Kg.

de producte fabricat
al dia (patates xips,
patates Caseras,
snacks i fruits secs)

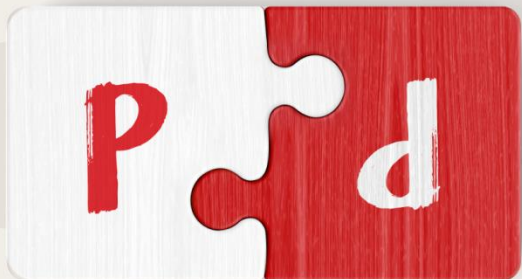
¿Te apetece un
buen momento?



235,6
MILIONS

Facturació
5,6% creixement

MODEL DUAL



PRODUCCIÓ

dISTRIBUCIÓ

290

Rutes diàries

50
MIL

punts
de distribució

5.700

comandes
gestionades al dia
(85% es gestionen
amb 24hores)



1000
TREBALLADORS

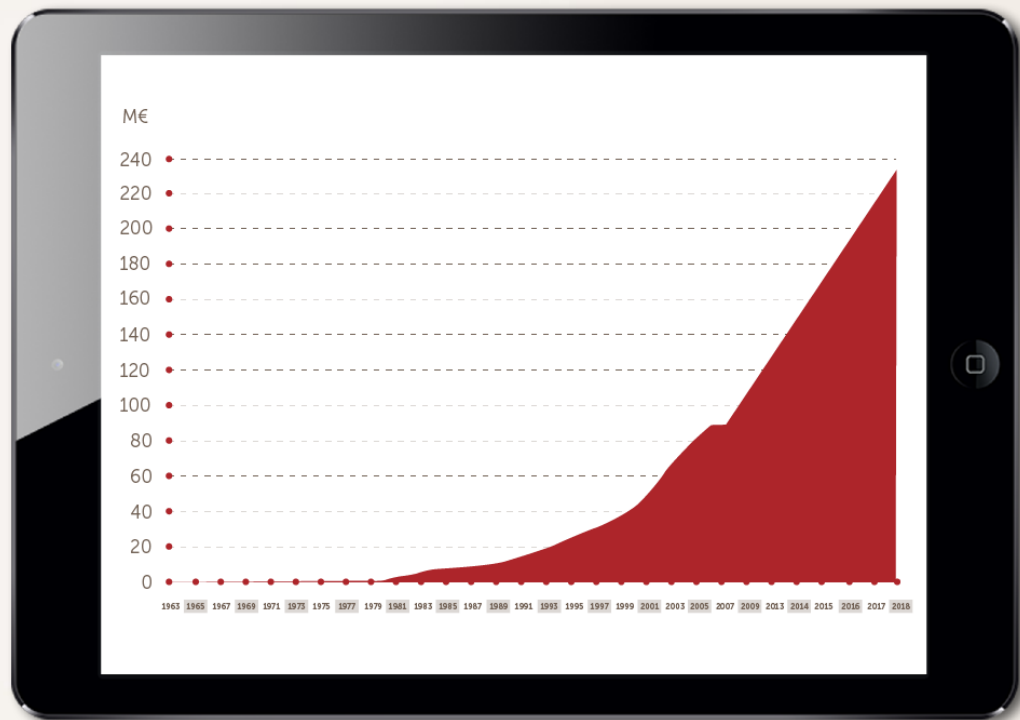
34
delegacions



ALIMENTACIÓ 6.000	HOSTALERIA 11.900	IMPULS 26.000
GRANEL 6.000	EXPORTACIÓ 100	



COM
HEM ARRIBAT
FINS AQUÍ?

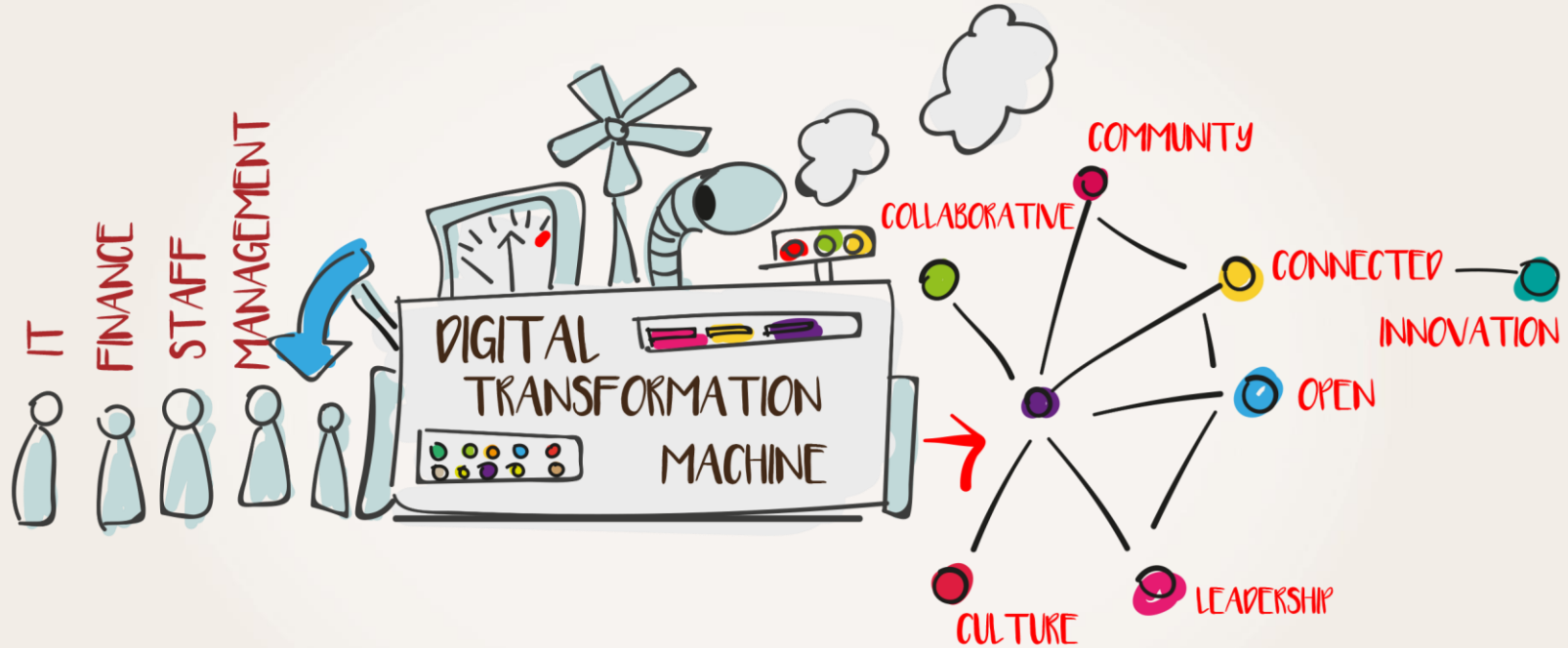




Butterfly

Proceso de transformación





L'estratègia i les **persones**, i no només la tecnologia, han de definir el Full de Ruta de la Transformació digital



ESTRATÈGIA TRANSFORMACIÓ DIGITAL

Model de negoci tradicional

- Companyia orientada al producte on la xarxa comercial centralitza la relació i la informació dels clients.
- Processos rígids difícilment escalables.
- Equip funcional amb focus en el treball amb "silos" verticals de coneixement.
- Model col·lapsable.

2017

Model de negoci digital

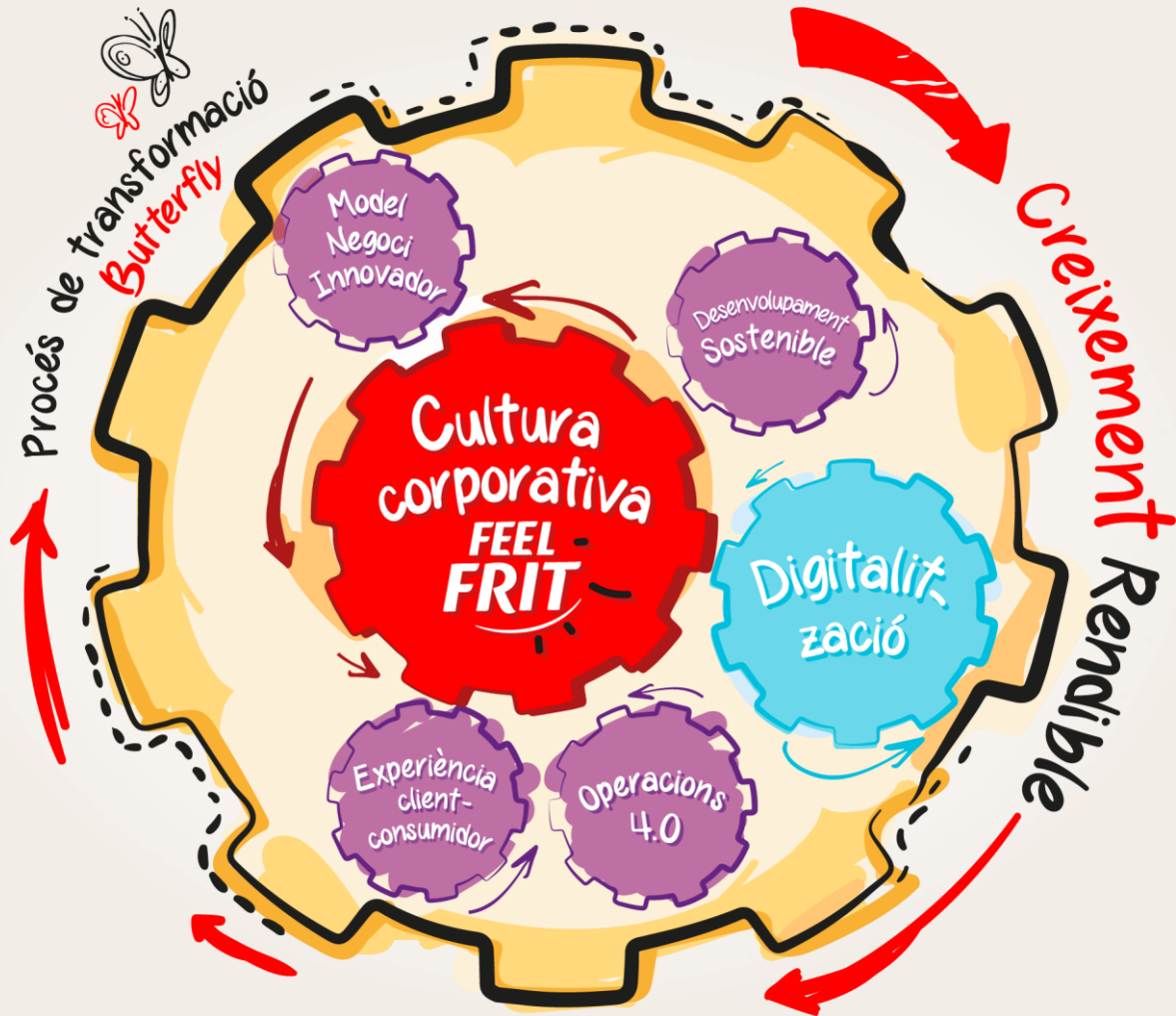
- Companyia orientada a l'experiència de consumidor i client.
- Organització digitalitzada i informació compartida.
- Simplificació i integració de processos.
- Equips transversals amb nous lideratges i metodologies de treball en xarxa col·laborativa.
- Model escalable.

2021

Model de negoci innovador

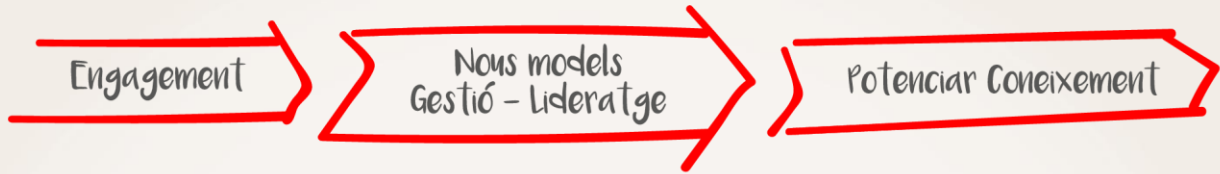
- Organització oberta i innovadora en producte, serveis i models de negoci, capaç de generar noves formes d'ingressos.
- Desplegar nous models de relació, nous canals digitals i noves aliances per transformar la proposta de valor.
- Cultura innovadora amb organització en xarxa.
- Model flexible.

2025

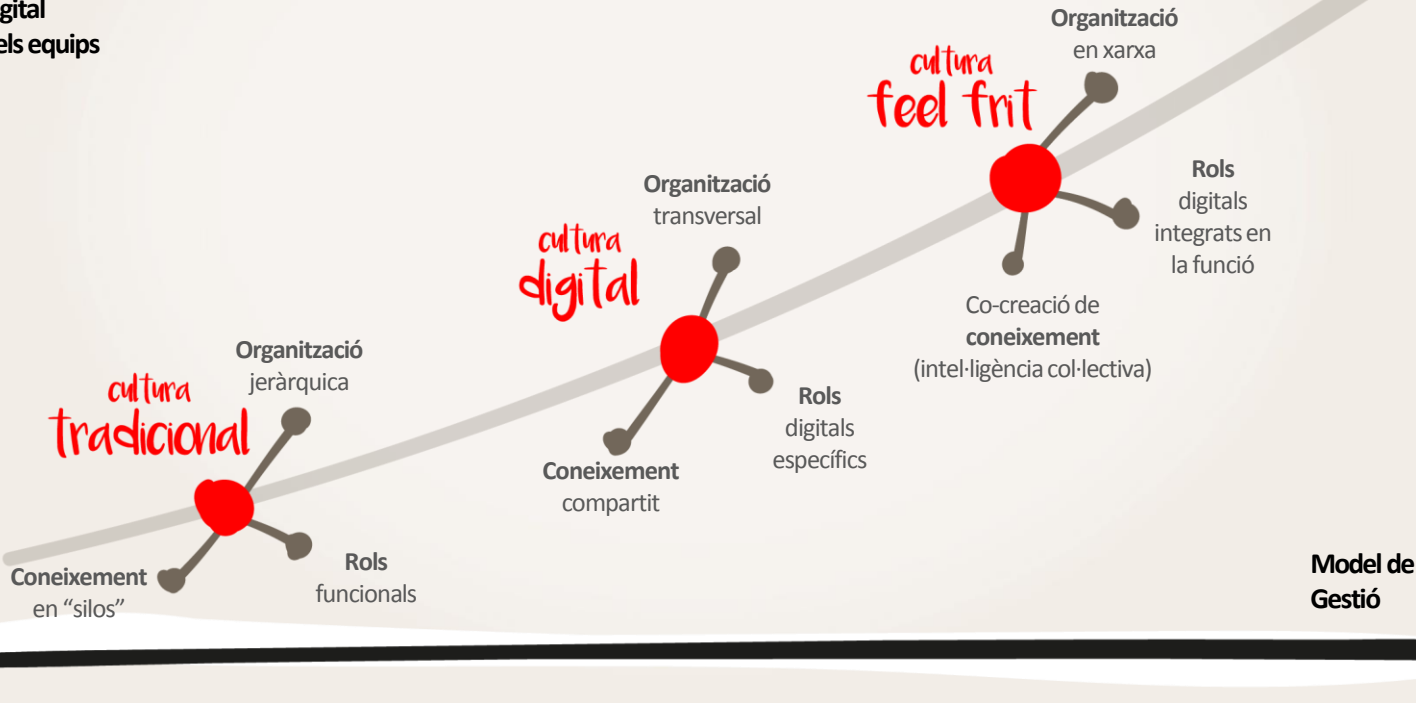




TRANSFORMACIÓ CULTURAL



Maduresa digital dels equips





canvi cultural



Indagació Apreciativa



La cumbre del cambio
Cultura Butterfly

Comparte un
#BuenMomento que te
haya hecho "sentir FRIT"
(feel FRIT)



MISIÓN 4: Comparte en el muro general un buen momento que te haya formado parte de FRIT.
Para que otros puedan seguirlo recuerda ponerle

Últimas actualizaciones

Compartir una actualización con todos



JOAN CARDENAS GUIRAO
hace alrededor de 24 horas

#BuenosMomentos, como los que viv

A 5 personas les ha gustado esto

Me gusta Comentario Co

The Butterfly Effect

"el leve aleteo de las alas de una mariposa se puede sentir al otro lado del mundo"

Buscamos guías digitales

- 01 Personas digitales y amantes de las redes sociales
- 02 Apasionadas por los retos
- 03 Que les guste compartir conocimiento
- 04 Cumplir las misiones es su especialidad
- 05 Siempre dispuestas a ayudar
- 06 Con visión de las funciones y proyectos de su departamento
- 07 Acostumbradas a saltar obstáculos



Buscar en SAP Jam

Inicio Perfil Grupos

Contacta con tus guías digitales en este apartado

BUSCA TU GUÍA DIGITAL

OFICINAS CENTRALES & FRIT 2

MKT & COMPRAS Deborah Calvo Carla Casadevall Núria Blanch	IT & FINANZAS Juanjo Cárdenas Aleix Ros	GESTIÓN COMERCIAL Mónica Balasch Sara Cristeto Laila Torrà
--	---	---

BUSCA TU GUÍA DIGITAL

COMERCIAL Y REPARTO

Norte Fernando Perez Juanjo Pinzolas Jose Luis Mariño	Col. (no Bcn) Jordi Codina Jordi Riera	BCN & Balears Laura Ortin Victor Sanchez
--	--	--

EBORAH CALVO VE...

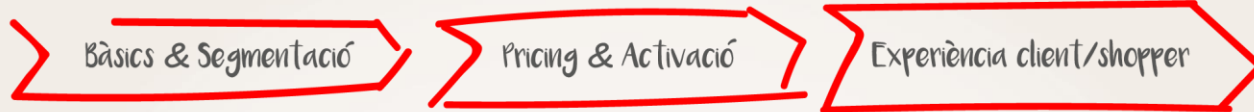
832

#TrendingTopic

buenmomento **buenosmomentos**
capilar cenadenavidad2017 cracks fritipedia fritravich
gestióncomercial guíasdigitales misión2
sopardenadal2017 tope



Model Relació client



Creixement rendible



Valor aportat al client

App de relació amb el client

Comercial
Venda de reposició

client tradicional

Data
Informació fragmentada i dispersa

Proposta de valor
Personalitzada en la figura del venedor

Comercial
Millor autonomia en el punt de venda

client relacional

Data
Segmentació de clients amb visió digital

Proposta de valor
Digitalitzar la relació entre la companyia i el client

Mobilitat

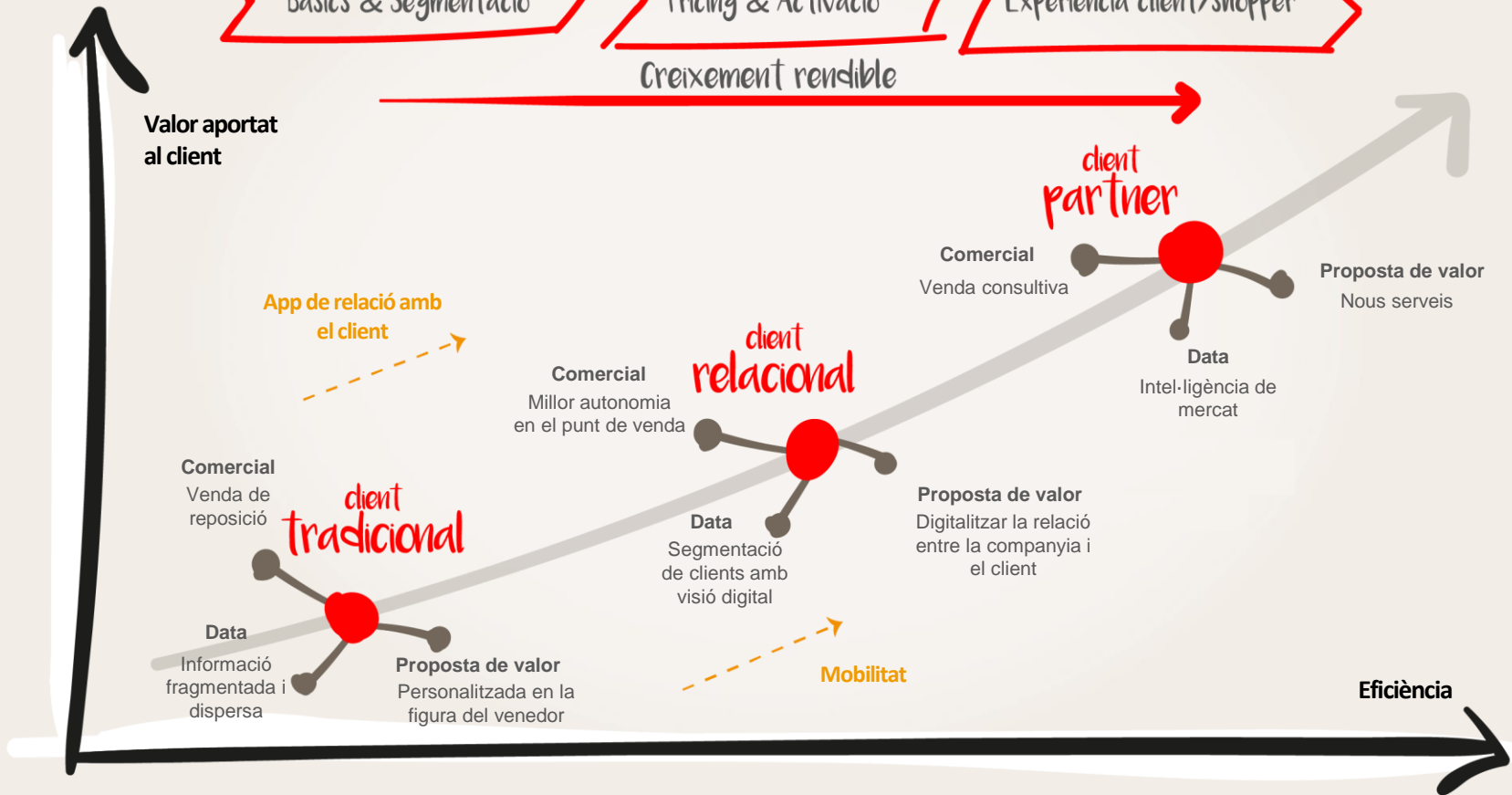
Comercial
Venda consultiva

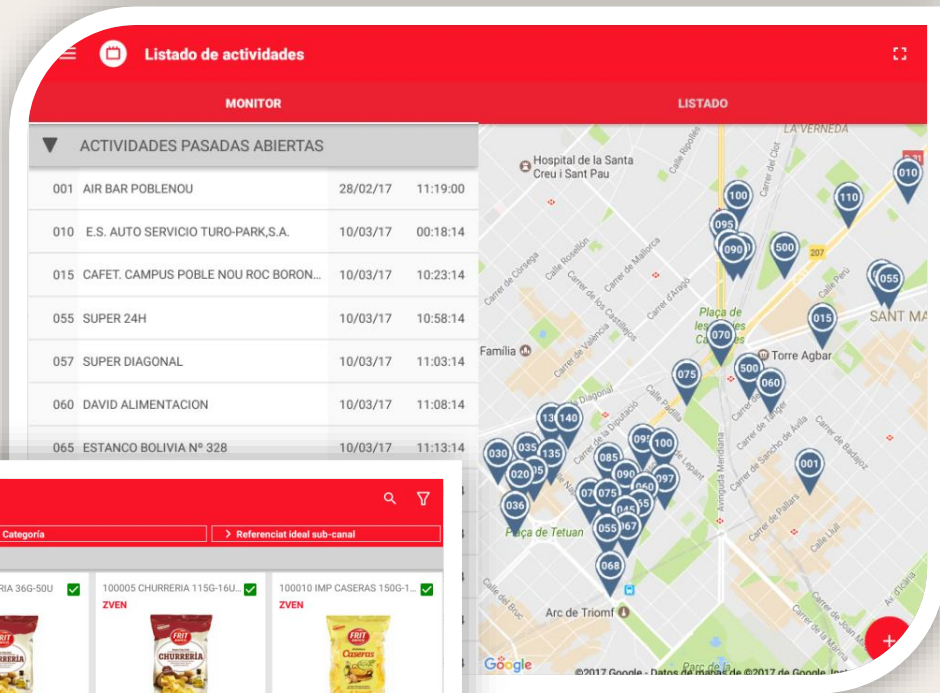
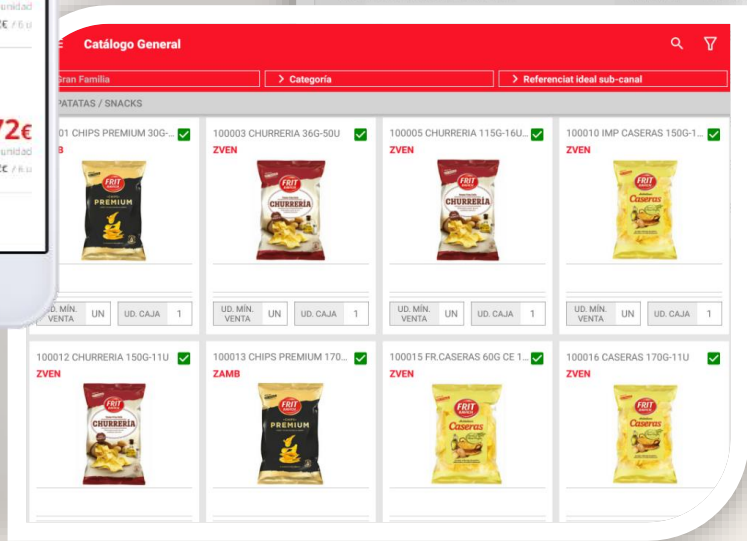
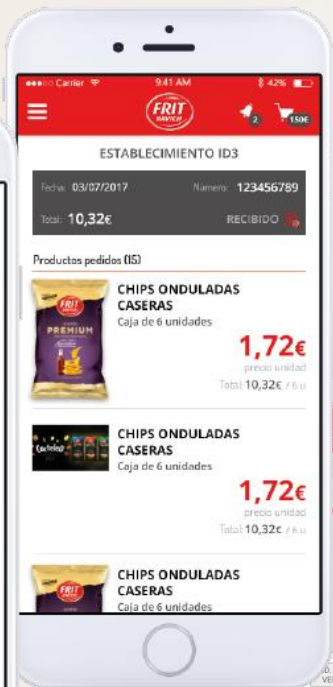
client partner

Data
Intel·ligència de mercat

Proposta de valor
Nous serveis

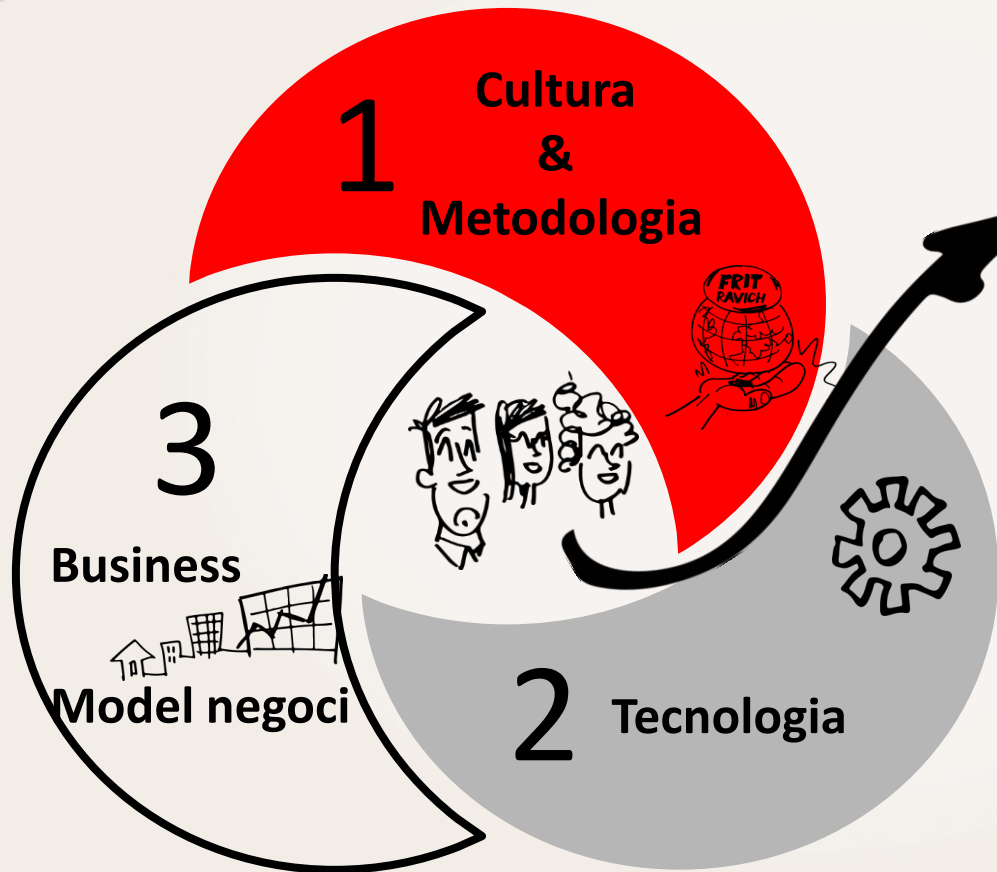
Eficiència





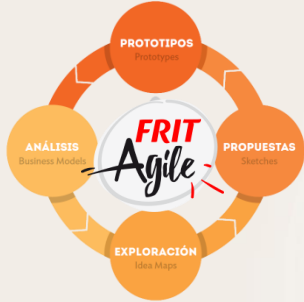


INNOVACIÓ

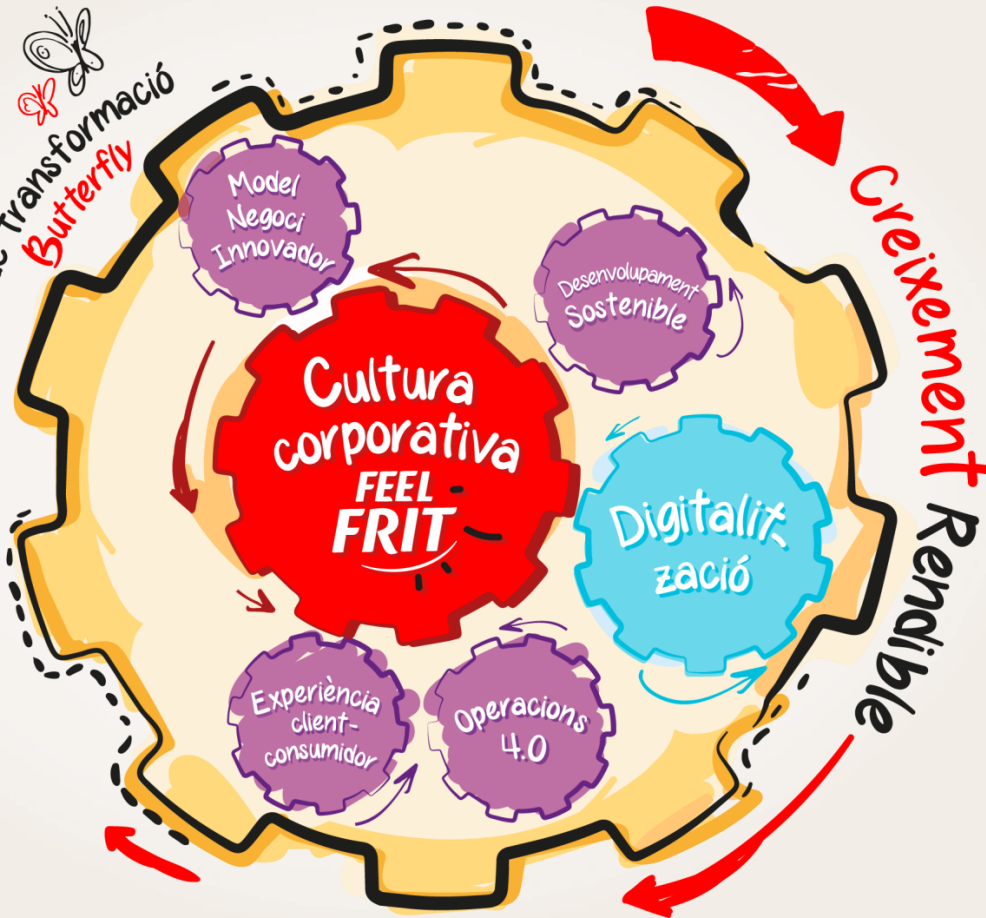


Comunitat
d'Innovació





Procés de transformació
Butterfly



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



Vicente Ferrer

Creixement Rendible



¿Te apetece un
buen momento?

¡GRACIAS!



Àgora d'opinió

Creacció 
Agència d'Emprenedoria,
Innovació i Coneixement

UVIC
UNIVERSITAT DE VIC
UNIVERSITAT CENTRAL
DE CATALUNYA


CASINO DE VIC
1 8 4 8

EL 9 NOU


CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA


Cambre de Comerç
de Barcelona
Delegació a Osona


**Diputació
Barcelona**