

## PROJECTO MUDAR PARA VENCER



### ENQUADRAMENTO DA EMPRESA

- PAÍS: PORTUGAL
- SECTOR: VINHOS
- COLABORADORES: 140 PESSOAS NO QUADRANTE (2003)
- ACTIVIDADE: PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE VINHOS

### ENQUADRAMENTO DO PROJECTO

- AUMENTO DA AGRESSIVIDADE COMERCIAL EM ESPECIAL NO MERCADO NACIONAL
- CONJUNTURA DE ECONOMIA DE RECESSÃO COM IMPACTO NO CONSUMO PRIVADO
- REFORÇO DO "BAG IN BOX" NOS MERCADOS NÓRDICOS
- LANÇAMENTO DA MARCAS "HEXAGON"

### OBJECTIVOS DO PROJECTO

- GARANTIR UMA MELHORIA DA MARGEM ENTRE 0,9M€ E 1,2M€, ALCANÇADOS ATRAVÉS DA GARANTIA DO AUMENTO DE VOLUME DE VENDAS ATÉ 25,5 MIO€ E DA MELHORIA DA EFICIÊNCIA DA PRODUÇÃO E OPERAÇÃO
- FORMALIZAR ACÇÕES COM VISTA AO REFORÇO DO POSICIONAMENTO DA JMF E SUAS MARCAS
- REESTRUTURAR O DEPARTAMENTO DE MARKETING & VENDAS
- DOTAR A JMF DE UM SISTEMA DE GESTÃO E PLANEAMENTO OPERACIONAL INTEGRADO

“ OS TRABALHOS DE CONSULTORIA ACORDADOS DECORRERAM DENTRO DOS PRAZOS E ATINGIRAM OS OBJECTIVOS PREVISTOS. QUEREMOS MANIFESTAR O NOSSO AGRADO PELA FORMA COMO A EQUIPA DE CONSULTORES E FORMADORES SE ENVOLVERAM NO TRABALHO E O CONDUZIU COM GRANDE DEDICAÇÃO, PROFISSIONALISMO E ENTUSIASMO.

ANTÓNIO SOARES FRANCO  
PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

### AVALIAÇÃO E RESULTADOS

- O MODELO DE AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO INCLUIU AS SEGUINTE VERTENTES:
  - SATISFACTION ÍNDEX (78%)
  - OBJECTIVO GLOBAL DE VENDAS SUPERADO EM 6%
  - MELHORIA DOS INDICADORES DE "CUSTOMER SERVICE" E "ON TIME DELIVERY"