



# *revo*

GRAN CONSUMO

|

RETAIL

|

**INDUSTRIA**

|

SERVICIOS

## Productizamos (convertimos en productos/servicios) nuevos modelos de negocio

---

Provocamos puntos de inflexión en las empresas definiendo **nuevos modelos de negocio**. Lanzamos al mercado **productos y servicios** que contribuyen al crecimiento de su negocio y a la (r)evolución de su actividad.

# Consultoría estratégica de modelo de negocio

Revo es una empresa de consultoría estratégica especializada en la definición de modelos de negocio. Productizamos (convertimos en productos y servicios de mercado) nuevos modelos de negocio.

Somos especialistas en 4 sectores que se retroalimentan y nos permiten aportar una visión transversal y cruzar conocimiento generando sinergias.

Revo representa el mix de estrategia y producto (físico y digital), tanto en la conceptualización de nuevos productos/servicios, como en su productización y aproximación al mercado.

Nuestra actividad en Gran Consumo, Retail, industria y servicios nos da una **visión transversal y profunda** de los usuarios/ consumidores, la coyuntura del mercado y las tendencias que impactan al modelo de negocio.

## Expertos en productizar nuevos modelos de negocio

En el área de Industria, hacemos que la tecnología de nuestros clientes llegue al mercado en forma de productos y servicios con la calidad y retorno económico definido conjuntamente.

Con una visión de especialista, trabajamos desde la tecnología al modelo de negocio; y del modelo al mercado.

Desarrollamos referentes de mercado junto a nuestros clientes en los sectores de:

- Tecnología
- Bienes de equipo
- Bienes de consumo
- Horeca
- Medtech
- Assembly
- Energía
- Movilidad
- Agro
- Servicios



# Somos expertos en Industria



Maximizamos la oportunidad de la compañía

- Territorios de oportunidad
- Diversificación estratégica
- Aceleración corporativa
- Due Dilligence de valor
- Infraestructura de Innovación



Definimos nuevos modelos en clave de nuevas categorías de productos y servicios

- Creación de modelos de negocio
- Estructuración producto-servicio-consumibles
- Modelos de pago por uso y suscripción
- Modelos basados en el uso estratégico de los datos



Desarrollamos productos y servicios referentes del mercado

- Desarrollo de productos "llave en mano"
- Acompañamiento en las distintas fases de desarrollo e inversión
- Selección de partners industriales
- Definición de servicios físicos y digitales
- Marketplaces y soluciones digitales



Definimos la estrategia comercial y el go to market

- Validación de los modelos de negocio en el mercado
- Estrategia de go to market y comercialización
- Venta consultiva (interface tecnológico)



Tecnología



Bienes de equipo



Bienes de consumo



Horeca



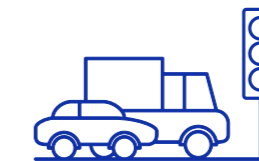
Medtech



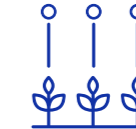
Assembly



Energía



Movilidad



Agro



Servicios

01

Empresas de nueva creación



03

Desarrollo de modelos de negocio



05

Venta compleja



07

Diseño y desarrollo de producto



02

Desarrollo de planes estratégicos y planes estratégicos de producto y servicio

04

Estrategias de servitización

06

Aceleración corporativa



## Empresas de nueva creación

La creación de una nueva empresa representa el final de un proyecto de nuevo modelo de negocio y el comienzo de una nueva historia, generación de valor, trabajo y riqueza.

En este sentido, Revo aporta su método y expertise para que este proceso sea veloz y que, a su vez, los riesgos estén contenidos y la oportunidad maximizada.

---

# Fabricante de máquina-herramienta

## Creación de empresa de nueva creación de ensayos no destructivos

Grupo nacional referente en la fabricación de máquina herramienta y uno de los más importantes en el sector de bienes de equipo, con más de 60 años de experiencia, alrededor de 1.400 empleados y más de 250 millones de euros de facturación.

### Reto&Objetivos

Definir el modelo de negocio y las evidencias necesarias a nivel de portfolio, posicionamiento, sectores objetivo, modelo financiero y plan de acción que permitan al grupo realizar el go/no-go de un nuevo negocio basado en ensayos no destructivos en un sector maduro.

### Solución

Creación de una compañía dotada de una propuesta de valor diferencial basadas en una industria 4.0 real que permite al grupo ejercer una actividad proactiva en el sector; con un portfolio de productos y servicios para cada nicho objetivo y un plan de acción comercial y financiero que asienta las bases para el inicio de su andadura en el mercado.

### Resultado

Lanzamiento al mercado de una nueva empresa que supera los 600.000€ de facturación en su primer año y consigue grandes contratos con actores referentes del sector eólico para la inspección automatizada de palas de aerogenerador.



Actividad proactiva

Forecast del primer año cumplido

Modelo de negocio basado en industria 4.0 real

Captura de grandes cuentas del sector eólico



## Desarrollo de planes estratégicos y planes estratégicos de producto y servicio

El plan estratégico es la guía que toda empresa necesita para gestionar su futuro cercano. Para que este plan tenga el nivel de ambición adecuado, muchas veces requiere que las oportunidades que el mercado otorga a la compañía se maximicen.

En el caso que se requiera un aporte parcial, el plan estratégico de producto/servicio define el motor de toda compañía, así como su proyección en el periodo en cuestión.

---



# Fabricante de maquinaria de hostelería y alimentación

## Creación de una nueva compañía enfocada a la cocina profesional 4.0

Empresa referente en la fabricación de maquinaria de hostelería y alimentación líder y equipamiento para el sector Horeca, con más de 60 años de historia.

### Reto&Objetivos

Partiendo de una posición de venta de producto, la empresa se enfrenta al reto que supone la generación de soluciones digitales para posicionarse como referentes en el proceso global de la cocina, incrementando la venta de servicios y adquiriendo nuevas tipologías de clientes.

### Solución

Creación de una spin-off centrada en una solución de gestión para cocinas profesionales. Definición de la estrategia de la nueva unidad de negocio y lanzamiento al mercado de la solución mediante un proyecto integral que abarca todo el proceso: desde la definición del territorio de oportunidad, el desarrollo del modelo de negocio, especificación de funcionalidades, tecnología y conectividad, hasta la estrategia de marketing, go to market, el desarrollo de producto y acompañamiento comercial para maximizar la oportunidad a nivel internacional de la nueva compañía.

### Resultado

En 2021 se lanza al mercado la nueva compañía basada en una solución de gestión innovadora de la cocina profesional 4.0 que digitaliza el proceso culinario para controlarlo, estandarizarlo y optimizarlo. Se realizan aperturas de delegaciones comerciales a nivel internacional en Estados Unidos, Países Bajos y Bélgica.



Del producto a la solución

Desarrollo internacional

El “PARA QUÉ” de la digitalización

# Desarrollo de modelos de negocio

La tecnología es el elemento clave en el desarrollo de la Industria, pero para que llegue a ser una forma sostenible de generar beneficios para la empresa y la sociedad requiere de un modelo que la convierta en negocio. En este escenario, es clave estructurar el mercado, entenderlo, generar una oferta de productos y servicios, y llevarlos al mercado de un modo rápido y eficaz.

Para acompañar a nuestros clientes en su camino hacia el mercado, en Revo contamos con una metodología robusta, un equipo altamente especializado en el sector y una amplia experiencia.

---

# Compañía de bicicletas de alta gama

## Nuevo modelo de negocio digital: desarrollo estrategia omnicanal

La empresa, líder en su sector, desarrolla, fabrica y comercializa bicicletas desde 1924, produciendo en la actualidad más de 250.000 unidades de gama alta que se venden en más de 60 países.

### Reto&Objetivos

En un momento altamente competitivo dominado por los grandes actores del sector, la empresa solicita desarrollar una estrategia comercial que dé respuestas personalizadas a todos los mercados, canales y tipologías de puntos de venta; definiendo una oferta propia que incremente ventas y eleve el valor medio y márgenes del producto comercializado.

### Solución

Se crea una estrategia comercial con visión omnicanal en la que se agrupan, desde los canales tradicionales, hasta la plataforma online de la marca, ajustando la oferta a los diferentes mercados. Se desarrolla una estrategia que permite la coordinación entre el canal físico y online, impactando directamente en el modelo de negocio de la compañía mediante la definición de un nuevo modelo relacional con el cliente.

### Resultado

La nueva estrategia define ofertas personalizadas, asociadas a cada canal, mercado y punto de venta, creando una red comercial fidelizada que ha permitido incrementar las ventas y aumentar los márgenes de manera significativa. Durante los 5 años desde se empezó a implementar el modelo de distribución omnicanal, la empresa ha pasado de facturar 70 millones de euros, a rebasar los 200 millones de euros.



Contacto directo con el cliente

Nuevo modelo relacional con los clientes

Incremento de ventas, valor medio y márgenes

## Estrategias de servitización

En las empresas de producto, el servicio es una gran oportunidad de diferenciación a lo largo de todo su ciclo de vida: añadiendo valor, generando una relación de fidelización (que en ningún caso el producto puede generar por sí mismo) y, sobre todo, generando facturación y margen.

En este sentido, los miembros del equipo de Revo tienen una amplia experiencia generando servicios de alto valor sobre plataformas digitales y en el entorno de la Industria 4.0.

# Fabricante referente de equipos de elevación

## Definición y desarrollo de la estrategia de servitización

### Reto&Objetivos

El fabricante cuenta en España con un buen reconocimiento de marca y con una amplia red comercial que le permite ofrecer un servicio de calidad, pero en el mercado internacional la competencia es muy grande y se expande con gran capacidad de inversión.

### Solución

Desarrollo de un modelo de franquicia industrial donde los servicios y las herramientas de la empresa son claves para llevar a los distintos mercados todo el valor que la compañía solo generaba para clientes de cercanía. El modelo se basa en la definición de los procesos y las herramientas necesarias para el funcionamiento de cinco programas diferentes de servicios. Estos programas van desde la gestión global del ciclo de vida de la máquina hasta los programas de optimización, pasando por la puesta en marcha, la financiación y proyectos llave en mano.

### Resultado

Aumento de un 20% en el número de equipos de elevación vendidos junto a un incremento en la venta de servicios vinculados a la solución que permite aumentar el margen de venta.



Franquicia industrial

Monetización del conocimiento

Incremento de la venta de producto

## Venta compleja

La complejidad de nuevos productos más sofisticados hace que las estrategias y ofertas de servicios queden obsoletos.

Para evitarlo, es necesario revisar la estrategia de la compañía para generar procesos comerciales que estén a la altura de la oferta y de los clientes (que también evolucionan rápidamente).

---



# Proveedor de soluciones para el mercado de la movilidad y el transporte

## Maximización del ecosistema de transportes

La empresa busca impulsar la digitalización del transporte, para lograr una movilidad e infraestructuras más sostenibles, seguras, fiables, resilientes y accesibles. Contribuyen a la reducción de accidentes, a la mejora de la seguridad y de la protección de viajeros e infraestructuras.

### Reto&Objetivos

Maximizar el valor de sus activos para ser más competitivos, estructurando y definiendo la oferta en función del valor generado en el modelo de negocio del cliente, estratificando el discurso en función del cliente y el interlocutor.

### Resultado

El proyecto permitió al equipo comercial naturalizar la venta de proyectos transversales en grandes clientes, aumentando la potencialidad del equipo mediante la venta de la oferta completa.

### Solución

Estructuración de los productos actuales y definición de una gama de servicios adecuada que dé como resultado una oferta construida desde las necesidades del cliente; con un modelo de negocio basado en las tendencias del mercado y una comunicación de la propuesta de valor clara y contundente.

Naturalizar la venta de proyectos transversales

Estructurar desde el mercado

Maximizar el equipo comercial



## Aceleración corporativa

Se trata de una actividad compleja, y desde Revo generamos la infraestructura necesaria para analizar qué tipo de oportunidades se pueden detectar a partir de los activos de conocimiento que tiene la compañía.

Ese pipe de oportunidades puede explotarse a partir de equipos internos o a partir de acciones inorgánicas. En caso de ir hacia las acciones de inversión, en Revo definimos la oportunidad de la compañía en la que se quiere invertir a partir de la Due Dilligence de valor, que una vez concretada la operación es el primer paso para construir el plan estratégico.

---



# Fabricante de ferrocarriles de relevancia internacional

## Gestión del conocimiento: definición de nuevas unidades de negocio

Uno de los principales actores del ámbito de la movilidad. Fabricante mundial de ferrocarriles con una oferta que abarca desde tranvías y trenes de alta velocidad, hasta metros y trenes regionales. También con oferta multimodal, fabricando y desarrollando autobuses eléctricos y otros servicios relacionados.

### Reto&Objetivos

La compañía busca generar nuevas unidades de negocio de producto y servicio; así como acelerar procesos de explotación de nuevas oportunidades orientadas a mercado,.

### Solución

Definición de procesos de territorios de oportunidad, identificación del **conocimiento excepcional en las distintas compañías del grupo** para convertirlas en oportunidades de negocio.

### Resultado

Creación de nuevas unidades de negocio y desarrollar nuevos modelos de negocio en unidades existentes en diversos ámbitos: fabricación aditiva, mantenimiento predictivo de sistemas rodantes e infraestructuras, mantenimiento remoto, digitalización, intermodalidad.



Identificar conocimiento excepcional

Identificar oportunidades

Acelerar procesos de explotación de oportunidades

## Diseño y desarrollo de producto

El producto sigue siendo la clave de competitividad de la Industria, por lo que la excelencia de su diseño (capaz de transmitir los valores de la marca) y sus interfaces de uso, que responden a las necesidades de los usuarios y a la optimización de sus componentes (respondiendo al modelo de negocio de la compañía y creando una oferta global coherente) son las claves sobre las que Revo trabaja.

---

05

# Proveedor de soluciones para el control del tráfico aéreo

## De la estrategia al producto: definición y desarrollo de sistemas de control

Empresa multinacional española cotizada del Ibx 35 con actividad en múltiples sectores: transporte, defensa, energía, telecomunicaciones, etc. Es uno de los actores más importantes del mundo en control de tráfico aéreo, un sector crítico para la economía de muchos países y con un alto componente tecnológico.

### Reto&Objetivos

Maximizar la oportunidad de la empresa en el control de tráfico aéreo, para poner en valor todo su conocimiento y legitimidad en este sector; definiendo plataformas de servicio y producto que maximicen su posición en la cadena de proveedores y en el mercado.

### Solución

Construcción de la imagen global de producto, software y entorno que avala la posición de liderazgo en la gestión del tráfico aéreo. Creación de una nueva experiencia de uso para los profesionales del sector mediante el desarrollo de sistemas ergonómicos adaptativos y una interfaz global de fácil uso e intuitiva.

### Resultado

Definición de un cambio en la relación de la empresa con sus clientes a través de la creación de un client journey que permite aportar productos y servicios en el momento y en la forma que el cliente necesita.



Desarrollo integral del diseño

Nueva experiencia de uso

Imagen global de producto, software y entorno

*revo*

GRAN CONSUMO | RETAIL | **INDUSTRIA** | SERVICIOS

El equipo de Revo está formado por profesionales con dilatada experiencia y conocimiento por su trayectoria en otras empresas del sector. A lo largo de su trayectoria profesional, el equipo de Revo ha intervenido en los proyectos a los cuales se hace referencia a continuación en el documento.