



Warszawa, 19 grudnia, 2016.

**List referencyjny  
Budowanie i wdrożenie strategii, wizji i misji metodą Hoshin Kanri**

Merial w Polsce jest młoda organizacja, sprzedaż produktów weterynaryjnych przez dedykowane przedstawicielstwo rozpoczęła się w 2014 roku. Rozpoczęliśmy współpracę z Kaizendo, ponieważ chcieliśmy przyspieszyć i zapewnić trwałość naszego wzrostu na rynku. Aby to osiągnąć potrzebowaliśmy na nowo zdefiniować naszą misję i wizję oraz wyznaczyć nową strategię działania. Kaizendo znacząco wsparło nas w tym procesie.

Zespół Kaizendo rozpoczął od analizy obecnej strategii i wyzwań, przed którymi stanęliśmy. Przeprowadził cykl kilku spotkań z menedżerami i sponsorem projektu. Następnym etapem był cykl warsztatów strategiczny z wykorzystaniem metody Hoshin Kanri, podczas których wypracowaliśmy naszą nową misję, wizję oraz cele. Efektem warsztatów było również stworzenie matrycy X-matrix, dzięki której mogliśmy łatwiej zarządzać celami strategicznymi i rocznymi. W następstwie powstała lista inicjatyw i projektów, które będą realizowały nowy kierunek. Wprowadziliśmy jednolity system zarządzania projektami i ich monitorowania. Praca nad strategią pokazała też obszary wymagające optymalizacji i zmiany.

Warsztaty strategiczne przeprowadzone przez Kaizendo i wspólne określenie strategii dalszego naszego działania, pozwoliły przeformułować cele biznesowe. Zmianie uległo określenie klienta końcowego, które przeorientowało funkcjonowanie firmy.

Dzięki zaangażowaniu zespołu Kaizendo, jego gruntownej wiedzy i doświadczeniu z zakresu lean i kaizen, proces zbudowania i wdrożenia nowej misji, wizji i strategii przyniósł nam wymierne korzyści biznesowe. Dlatego rekomenduję Kaizendo, jako godnego zaufania partnera biznesowego.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Elzbieta Saloni".

**ELZBIETA SALONI**

Merial Country Head



phone.: +48 22 280 06 50 - mobile.: +48 607 370 161

UL: BONIFRATERSKA 17, 00-203 WARSZAWA