



Diagnóstico

- Dentro do projeto de *Relocation* o grupo HBO necessitava de novo mobiliário com orçamento aprovado de US\$300 mil.
- Apenas 5 empresas se qualificaram no padrão exigido pela matriz nos EUA, com um impacto de suplantar o budget em +100%.
- Prazos demandados de produção e entrega de 45 dias.
- Empresa em processo de reestruturação.



Abordagem Willy

- Capitalizar o *network* desenvolvido pela Willy.
- Pela falta de recursos validar formas alternativas de alcançar os objetivos traçados utilizando recursos não utilizados pelo cliente.
- Avaliar os fornecedores de mercado e necessidades específicas dos mesmos.
- Demonstrar os ganhos financeiros e tributários da operação e forma de compartilhamento.



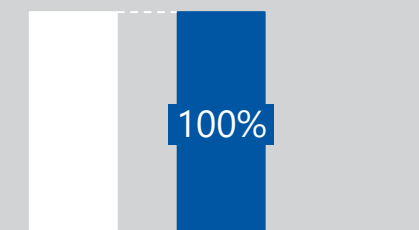
Principais ações

- *Barter* "triangular" (HBO com espaço publicitário; Mobilinea com o mobiliário; TAM com passagens aéreas).
- Preços fixados no custo dos móveis em questão ajustando preços das passagens aéreas e encaixe, maximizando ganhos tributários.
- Ganho efetivo do "dobro" em valor de móveis e receitas não esperadas. Modelo posteriormente usado na matriz.



Resultados

- Economia de US\$300 mil.
- Matéria da revista *Office*.
- Utilização de espaço/encaixe não comercializado dando ao cliente uma "prova" dos serviços da empresa.



Telecommunication
Network Leverage

Redução de 100% dos custos
com melhoria do nível de
serviço