



Let's Co: La innovació B2B a Sant Dalmai

En un món tan dinàmic com el que vivim, la innovació és essencial per diferenciar-se i captar l'atenció del consumidor. Les grans marques d'alimentació estan fent nous llançaments constantment i revisant processos per oferir productes que sorprenguin els seus clients i que alhora contemplin les seves expectatives de qualitat i preu.

Fa 15 anys que a Sant Dalmai SAU vam crear la divisió B2B per satisfer la demanda de productes carnis, làctics (formatges i anàlegs) i vegans que s'utilitzen com a ingredients en altres indústries del sector de l'alimentació. Som especialistes en desenvolupar solucions proteiques a mesura per a fabricants d'amanides, precuinats, pastisseria industrial, snacks..., així com per grans operadors del sector Horeca.

El nostre èxit en aquesta àrea rau en la filosofia Let's Co basada en 5 punts:

1. COneixement del client

Cada empresa és diferent i les seves necessitats també. Empatitzar amb l'equip de desenvolupament del client, entendre quins són les seues objectius, necessitats, processos i maneres de treballar, fins i tot conèixer i entendre bé els seus propis clients, és el secret per oferir una solució adequada i exclusiva per a cada cas.

2. COmunicació

Dins el marc de desenvolupament d'un projecte B2B estan involucrades diferents parts de l'empresa: I+D, compres, qualitat, producció... Com a proveïdor, és clau tenir un enfoc transversal, contemplant les necessitats i motivacions de cada àrea implicada, i assegurar la correcta comunicació intra i interdepartamental per aconseguir la màxima eficiència i eficàcia del projecte. La transmissió d'informació sempre ha de ser directa, àgil i transparent per assegurar que el missatge quedi entès per les diferents parts.

3. COI·laboració

Tota la tecnologia de la qual disposem actualment fa possible que la col·laboració entre empreses sigui constant i en temps real. Independentment de si el client està a València, Estocolm o París, s'han de validar els desenvolupaments, presentar propostes i tenir feed-back de cada pas per avançar en la direcció correcta. Com a proveïdor ens considerem una extensió del departament de I+D del client assegurant que els nostres desenvolupaments els aporten el valor desitjat.

4. COnfiança

En un sector com l'alimentari, garantir la traçabilitat i la seguretat alimentària en tota la cadena de subministre és imprescindible. A Sant Dalmai cada any renovem les acreditacions internacionals que avalen els nostres processos i que garanteixen que complim amb els màxims estàndards

de qualitat. Addicionalment, oferim total transparència amb els nostres clients i els convidem a realitzar les seves pròpies auditories a les nostres instal·lacions perquè validin la confiança en nosaltres.

5. COntinuitat

Un cop finalitzat el desenvolupament d'un projecte continuem treballant al costat del client per assegurar l'aprovisionament del producte en els temps i quantitats que requereixi. Això és especialment rellevant a la fase de llançament quan la planificació és més complicada i la rapidesa de reacció del proveïdor és clau per adaptar-se a la demanda del mercat.



Imatges reals de productes co-desenvolupats a Sant Dalmai amb la metodologia Let's Co

En qualsevol cas, la innovació no acaba després del llançament del projecte, sinó que és un procés continu de millora i dinamisme. A Sant Dalmai som proactius a l'hora de realitzar propostes de millora que creiem que poden aportar valor als nostres clients i ponents, i posem a la seva disposició els nostres coneixements, experiència i tecnologia per convertir-nos en el seu partner en el desenvolupament d'apostes de valor.

Si tens un projecte que vols desenvolupar, posa't en contacte amb nosaltres i Let's Co!