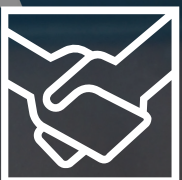


Negocios

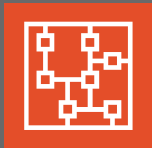
B2B

Desafíos y
soluciones en
ventas,
marketing y
clientes



Diciembre 2020

¿Cuáles son los desafíos comerciales del sector?



Cambios en la demanda y el mercado

- ▶ ¿Está transformándose comercialmente mi empresa al nivel que demanda el mercado?
- ▶ ¿Cómo replanteo mi estrategia comercial frente a un cambio de demanda?
- ▶ ¿Se adapta mi portafolio de productos a las nuevas necesidades y cambios del cliente/mercado?



Mix de canales

- ▶ ¿Qué mix de canales debo desplegar para cada tipo de cliente?
- ▶ ¿Cuál es la mejor manera de llegar a mi cliente final?
- ▶ ¿Cómo potencio las capacidades de mi equipo de venta en un entorno digital?



Propuesta de valor y diferenciación

- ▶ ¿Sigue siendo vigente mi propuesta de valor?
- ▶ ¿Cómo potencio mi propuesta de valor para no centrarme en una discusión de precio?

¿Cuáles son los desafíos comerciales del sector?



Estrategia y actuación comercial

- ▶ ¿Cuento con una estrategia y política de descuentos estructurada y óptima?
- ▶ ¿Sabe conducir mi fuerza de ventas las reuniones y proceso de venta de manera efectiva?
- ▶ ¿Cómo potenciar un modelo de venta proactivo y profesional que se diferencie en el mercado?
- ▶ ¿Diferencia mi proceso comercial los distintos tipos de acciones sobre clientes; captación, retención, fidelización?



Foco en potencial

- ▶ ¿He dimensionado el nuevo mercado potencial y las oportunidades de venta en mis propios clientes?
- ▶ ¿Cómo debo reordenar y priorizar mis segmentos de clientes?
- ▶ ¿Cómo debo estructurar mi equipo de ventas para poder atacar el mercado y gestionar mi cartera?

► Soluciones integradas



Inteligencia comercial y Analytics

Valoración del potencial del mercado y clientes, basándose en técnicas analíticas, para definir estrategias comerciales proactivas y focalizar los esfuerzos en los mejores clientes



Estrategia y gestión multicanal

Despliegue de nuevos canales para adecuar el nivel de esfuerzo al valor del cliente



Retención y fidelización de cuentas clave

Mejora de la venta y vinculación impulsando el modelo de relación continuo y el conocimiento del cliente



Capacitación y coaching comercial

Asesoramiento y acompañamiento personalizado para maximizar la eficiencia de la fuerza de ventas



Modelo de actuación comercial

Personalización y estandarización del proceso de venta y protocolos de actuación en función del negocio y tipo de cliente

Contacto



Ignacio Luque
Director Customer