



pwc

Consumo

Masivo

Desafíos y
soluciones
en ventas,
marketing y
clientes



► Desafíos comerciales



Disrupción comercial digital

- ¿Qué oportunidades digitales puedo implementar en mi modelo comercial?
- ¿Responden mis canales digitales a la estrategia de comercialización?



Impulso de la actuación comercial

- ¿Cuento con un manual de venta, protocolos de actuación y un modelo de venta único en la empresa?
- ¿Qué puedo hacer para impulsar mis promociones comerciales de manera diferente?



Agilidad e innovación comercial

- ¿Cómo mantener la innovación de productos de forma continua y sostenible?
- ¿Cómo innovar de manera suficientemente ágil para generar una ventaja competitiva?



Cambios en el “nuevo cliente”

- ¿Cuáles son las nuevas prioridades y preferencias de compra de mis clientes?
- ¿Se adapta mi portafolio de productos a las nuevas necesidades?

► Soluciones integradas



Innovación abierta

Impulso de la innovación, insights de negocio y tendencias mundiales por medio de un proceso ágil, estructurado y de rápida implementación



eCommerce & Marketplace

Estrategia de despliegue o potenciación de canales de venta digitales propios y no propios



Inteligencia y potencial comercial

Descubrimiento del potencial del mercado y conocimiento de las características de consumo de cada sector económico



Retención y fidelización de cuentas clave

Mejora de la vinculación y venta continua mediante sistemas de Voz del Cliente y programas de fidelización



Modelo de actuación comercial B2B/B2C

Sistemática comercial eficiente que incluye la estandarización del proceso de venta, políticas y roles multicanal

Contacto



Ignacio Luque
Director Customer