

Industria

Química

Desafíos y
soluciones en
ventas,
marketing y
clientes



► Desafíos comerciales



Cambios en la demanda y 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 comerciales

- ¿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 frente a la competencia?

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



Estrategia y actuación comercial

- ¿Cómo potenciar un modelo de venta proactivo y profesional que se diferencie en el mercado?

- ¿Sabe conducir mi fuerza de ventas las acciones comerciales y proceso de venta de manera efectiva?



Potencial del mercado

- ¿He dimensionado el nuevo mercado potencial y las oportunidades de venta en mis propios clientes?

- ¿Cómo debo reordenar y priorizar mis segmentos de clientes?

► Soluciones integradas



Inteligencia comercial y Analytics

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



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 efectividad 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 de Consultoría