



Industria

Manufactura

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