

LAS VENTAS MOTOR DE TODA INDUSTRIA

COMO OBTENERLAS?

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia nos hemos formulado la pregunta de como incrementar las ventas, como crecer, como ganar más participación de Mercado. Esta es y será siempre una interrogante difícil de despejar pues todos las Industrias o Comercios requieren de una diferente forma de comercializar sus productos o servicios.

La constante evolución del mercado, del cliente y de las diversas formas de comunicarnos con él, han hecho más especializada la forma de acercarnos a ellos para lograr nuestros objetivos de venta. Por estas razones es que hoy nuestros equipos de venta deben tener un mayor entrenamiento, formación, conocimiento sobre el producto, mercado, competencia y tendencias de la industria para lograr cumplir sus metas.

VENTAS MOTOR DE LA INDUSTRIA



ACERCA DE CONSULTING PARTNERS

Somos una Compañía Americana ubicada en la ciudad de Miami, orientada a la Consultoría y Acompañamiento Gerencial de Pequeñas y Medianas Empresas y al desarrollo y formación del equipo humano que las integran.

DESAFÍOS

El desafío mas importante para toda empresa desde el punto de vista de las ventas es adelantarse y conocer con claridad cuáles son las necesidades de sus clientes objetivo, para ser atendidos de forma oportuna y antes de que su propia competencia lo haga.

El contacto con el cliente, ese verdadero momento de verdad determinará el rumbo de nuestras empresas o Negocios. "Nunca habrá una segunda oportunidad para dar una primera Buena Impresión".

Por eso, además de conocer a nuestros clientes, debemos ofrecerles productos o servicios que superen las expectativas que tienen sobre nuestros productos o servicios. La calidad, la garantía, el precio, el servicio y los canales de venta y distribución de nuestros productos también hacen parte de que el tan anhelado resultado de las ventas se dé, y la rentabilidad y crecimiento de nuestro negocio se logren y prolonguen en el tiempo.

SOLUCIÓN

1. Investigación y análisis del Mercado, cliente y sus necesidades.
2. Empaquetamiento del producto de acuerdo con las necesidades del cliente.
3. Análisis, revisión y definición de los diferentes canales de ventas de la empresa.
4. Análisis, revisión y definición de los precios de venta de los productos o servicios.
5. Construcción e implementación del plan y estrategias de venta.
6. Dirección, Capacitación y Entrenamiento del equipo comercial de la empresa, entre otras...

BENEFICIOS

1. Conocimiento profundo del Mercado y del cliente.
2. Diseño de producto acorde a las necesidades del cliente y Mercado objetivo, incrementando una mayor respuesta positiva de los clientes.
3. Definir una claras políticas para los diferentes canales de ventas, que permitan la mayor optimización de los canales, mayor productividad y por ende mayor retorno financiero para la empresa.
4. Encontrar el precio correcto que permita obtener el mayor retorno sin afectar los indicadores de productividad en venta.

CONTACTO: info@ibconsultingpartners.com