

¡Identifique las áreas de oportunidad para su negocio!

El éxito de un negocio se traduce en “**Obtener los bienes y servicios correctos y ofrecerlos a las personas u organizaciones que los desean en el sitio y el momento correctos y a un precio adecuado empleando las técnicas de promoción idóneas**”.

¡Suenan fáciles!, En realidad no es tan simple

El **Diagnóstico Comercial** es una herramienta que le permitirá;

- Identificar las áreas de oportunidad del negocio.
- Identificar el perfil del cliente
- Seleccionar los diferenciadores que generan preferencia de compra
- Conocer el máximo potencial comercial de su negocio con base a su zona de influencia.
- Evaluar sus procesos comerciales y su eficiencia en ventas

El **Diagnóstico Comercial** del Modelo de Desarrollo de Negocios Vincula se realiza a través de la colaboración estrecha entre el nuestra firma y usted (el cliente), es de carácter cualitativo y se realiza con base a entrevistas personales por medio de video conferencias.

Metodología



Se análisis los elementos estratégicos de la estructura comercial y de los diferentes procesos

Etapa I Exploración de la Orientación Estratégica

La orientación estratégica representa el impulsor clave del negocio y corresponde a la selección de los siguientes elementos conceptuales de la empresa:

- Propósito – Nuestra razón de ser
- ¿A dónde vamos? –Expectativas para el futuro
- Reglas - ¿Cómo nos vamos a conducir?
- Selección del mercado metas
- Diferenciadores

Etapa II Exploración de los Procesos de Marketing

La mercadotecnia es la labor de crear, promover y entregar bienes y servicios a los consumidores y a los negocios por medio de intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales.

La mercadotecnia no es competencia exclusiva de alguna dirección, gerencia o área de la empresa. Sus actividades involucran el trabajo conjunto y coordinado de toda la compañía

Áreas de influencia del marketing

- 👉 Diseño y concepción del producto y/o servicio.
- 👉 Selección del mercado meta.
- 👉 Establecimiento de precios.
- 👉 Promoción del producto y/o servicio
- 👉 Estrategias de distribución
- 👉 Satisfacción del cliente

En esta Etapa se explora la estrategia y los procesos de marketing:

- 👉 Productos / Servicios
- 👉 Precio
- 👉 Plaza (zona de influencia y canales de distribución)
- 👉 Promoción (Estrategia de comunicación)

Etapa III Exploración del Sistema de Ventas

Un sistema de ventas es la metodología por medio de la cual se desarrollan las ventas desde la prospección hasta el servicio posventa y los procedimientos de gestión:

- 👉 Prospección
- 👉 Modelo de ventas
- 👉 Perfil del vendedor
- 👉 Gestión de ventas

Tiempo de ejecución

El Diagnóstico Comercial se realiza en un margen de 4 semanas y se requieren 4 sesiones de trabajo por medio de videoconferencia de 90 minutos (1 sesión a la semana) con el director / responsable o propietario del negocio.



www.vincula.com.mx

contacto@vincula.com.mx

Tel (55) 33048077, (442) 6401805