

DIAGNÓSTICO COMERCIAL

DIAGNÓSTICO (AS IS):

Estos son los puntos que proponemos revisar para detectar posibles áreas de mejora.

1. Clientes

¿Tenemos claramente identificado a qué clientes nos dirigimos?

- a. Clientes a los que nos dirigimos
- b. Segmentación de los Clientes

2. Propuesta de Valor

¿Qué ofrecemos a nuestros clientes: cómo resolvemos su problema?

- a. Pain de nuestros clientes
- b. Formulación de Propuesta de valor
- c. Portafolio: cómo priorizamos nuestros productos

3. Gestión de la Omnicanalidad

¿Aprovechamos los distintos puntos de contacto con los clientes?

- a. Canales: cómo nos conocen, compran e interactúan nuestros clientes
- b. Presencia off line y on line de nuestra propuesta
- c. Sinergias entre el Marketing Digital de nuestra propuesta y el de nuestros clientes

4. Organización y Comunicación:

¿Contamos con la adecuada estructura comercial y debidamente alineada para asegurar el desarrollo del negocio?

- a. Estructura comercial
- b. Estructura de Back-office Comercial

- c. Interrelación con otras áreas
- d. Foros de comunicación y alineamiento
- e. Sistemas de retribución

5. Análisis de Ventas y Rentabilidad

¿Tenemos oportunidades en la contribución que los clientes y segmentos de clientes nos hacen a la venta y rentabilidad del negocio?

- a. ABC de ventas y rentabilidad por clientes: grado de concentración.
- b. Reparto de Ventas x Segmentos de Cliente: detección de subdesarrollos vs. Mercado.
- c. Condiciones Comerciales y Rentabilidad x Segmentos de Cliente
- d. Pricing: política de tarifas y proceso de implementación de nuevos precios

6. Planificación Comercial

¿Contamos con un adecuado proceso de planificación comercial, alineado con el resto de áreas?

- a. Proceso de Planificación Global: rol del área de Ventas
- b. Definición del Plan Comercial anual
- c. Desarrollo de Planes anuales para las distintas tipología de clientes y/o los principales clientes

7. Herramientas

¿Disponemos de las herramientas adecuadas para desarrollar y monitorizar el negocio?

- a. ERP
- b. CRM
- c. Cuadro de Mandos
- D. Visualizador de ventas/rentabilidad