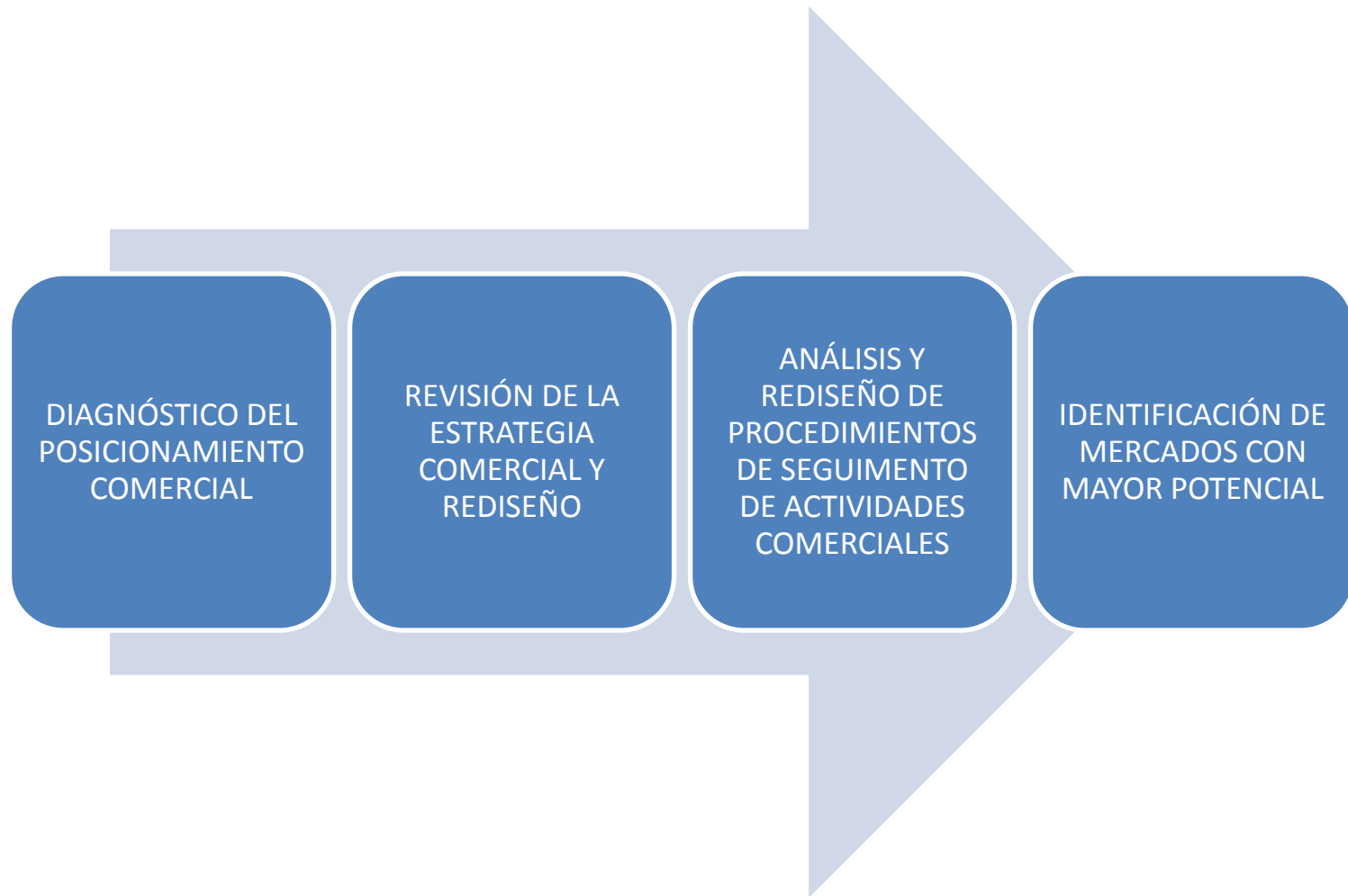


Proyecto co-financiado por la
Agencia IDEA para 10 empresas

ANÁLISIS DEL POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO COMERCIAL

Servicio para la optimización
comercial de su empresa. Rentabilice
su Cartera de Clientes.



- **Contexto y finalidad** p.04
- **Estructura de la asistencia técnica** p.05
- **Requerimientos del servicio** p.14
- **Equipo de trabajo** p.15
- **Coste del Proyecto** p. 16

01 Contexto y finalidad

CONTEXTO

- ✓ *En el Sector Textil se está experimentando un cambio radical en la demanda de los mercados, que cada vez requieren más productos, y más rápido,*
- ✓ *Competir en la situación actual supone ser más competitivo en plazos de entrega, calidad y costes.*
- ✓ *Además, es imprescindible conocer a nuestros clientes, saber qué necesitan, dónde están, y cual es su evolución.*

FINALIDAD

*Conocer a nuestros clientes, a través de una correcta segmentación del mercado al que nos dirigimos, y que sea pertinente a la propuesta de valor que hacemos a los mismos.
Disponer de una estrategia comercial efectiva y de un procedimiento de seguimiento de la actividad comercial.
Identificar mercados potenciales.*

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la
asistencia técnica

**1 CARACTERIZACIÓN DE
LOS SEGMENTOS DE
CLIENTES DE LA EMPRESA.**

**2 DIAGNÓSTICO/ANÁLISIS
CUANTITATIVO DE LOS
SEGMENTOS DE CLIENTES**

**3 REVISIÓN DE LA
ESTRATEGIA COMERCIAL Y
REDISEÑO**

**4 ANÁLISIS Y REDISEÑO DE
PROCEDIMIENTOS DE
SEGUIMIENTO**

**5 IDENTIFICACIÓN DE
MERCADOS POTENCIALES**

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la
asistencia técnica

1 CARACTERIZACIÓN DE LOS SEGMENTOS DE CLIENTES DE LA EMPRESA.

PRINCIPIO

➤ **Conocer a mis clientes y caracterizar su comportamiento comercial**

BENEFICIOS

- **Conocer cuales son los grupos homogéneos de clientes en función de su comportamiento comercial.**
- **Identificar las características que condicionan su comportamiento comercial.**
- **Identificar perfiles de potenciales clientes de interés.**

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la
asistencia técnica

1 CARACTERIZACIÓN DE LOS SEGMENTOS DE CLIENTES DE LA EMPRESA.

CÓMO SE ESTRUCTURAN MIS CLIENTES:



01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la
asistencia técnica

2 DIAGNÓSTICO/ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LOS SEGMENTOS DE CLIENTES

PRINCIPIO

➤ **Analizar el comportamiento histórico de mis segmentos de clientes para potenciar mis ventas.**

BENEFICIOS

- **Conocer la evolución de mis segmentos de clientes.**
- **Conocer dónde están geográficamente mis mejores y peores clientes.**
- **Evaluar los márgenes por segmento.**

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la asistencia técnica

2 DIAGNÓSTICO/ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LOS SEGMENTOS DE CLIENTES

CÓMO:

| Número segmento (1) | Nº Clientes (2) | Ventas año n (3) | Ventas año n-1 | Ventas año n-2 | Evolución ventas (3') | Dispersión geográfica (Alta, media o baja) | Dispersión geográfica (4) | Número transacciones por segmento (5) | Volumen medio de la transacción por segmento (6) | Ventas por cliente (7) año n | Venta media por cliente (7') | Dispersión ventas por cliente (8) |
|---------------------|-----------------|------------------|----------------|----------------|-----------------------|--|---------------------------|---------------------------------------|--|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| S.1 | 25 | 20000 | 19500 | 14300 | #¡VALOR! | Alta | 1 | | 25 | | 800 | #¡DIV/0! |
| S.2 | 2424 | 15000 | 14500 | 9300 | #¡VALOR! | Media | 0 | | #¡DIV/0! | | 6,1881188 | |
| S.3 | 565 | 645 | 145 | 0 | #¡VALOR! | Baja | 0 | | #¡DIV/0! | | 1,1415929 | |
| S.4 | 7 | 515515 | 515015 | 509815 | #¡VALOR! | | | | #¡DIV/0! | | 73645 | |
| S.5 | 57 | 126541 | 126041 | 120841 | #¡VALOR! | | | | #¡DIV/0! | | 2220,0175 | |
| S.6 | 575757 | 121 | 0 | 0 | #¡DIV/0! | | | | #¡DIV/0! | | 0,0002102 | |
| S.7 | 55 | 12450 | 11950 | 6750 | #¡VALOR! | | | | #¡DIV/0! | | 226,36364 | |
| S.8 | 54 | 12154 | 11654 | 6454 | #¡VALOR! | | | | #¡DIV/0! | | 225,07407 | |
| S.9 | 4 | 12450 | 11950 | 6750 | #¡VALOR! | | | | #¡DIV/0! | | 3112,5 | |
| S.10 | 4 | 11 | 0 | 0 | #¡DIV/0! | | | | #¡DIV/0! | | 2,75 | |

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la
asistencia técnica

3 REVISIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y REDISEÑO

PRINCIPIO

➤ **Disponer de una estrategia comercial efectiva.**

BENEFICIOS

➤ **Disponer de una estrategia comercial que defina las líneas estratégicas en base a productos, mercados y canales.**

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la
asistencia técnica

3 REVISIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y REDISEÑO

CÓMO:

**Realización de un workshop con personal de la
empresa**



01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la
asistencia técnica

4 ANÁLISIS Y REDISEÑO DE PROCEDIMIENTOS DE SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES COMERCIALES

PRINCIPIO

➤ **Re/definir un procedimiento de seguimiento de las actividades comerciales.**

BENEFICIOS

➤ **Obtener información clave para la correcta evaluación del área comercial de la empresa.**

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la
asistencia técnica

5 IDENTIFICACIÓN DE MERCADOS POTENCIALES

PRINCIPIO

➤ **Identificar mercados con mayor potencial para mi empresa.**

BENEFICIOS

➤ **Seleccionar mercados, nacionales (a nivel de población) e internacionales (a nivel país) óptimos para la expansión de mi empresa.**

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la asistencia técnica

03 Requerimientos del Servicio.

REQUERIMIENTOS

- ✓ *Formar un **Equipo de trabajo interno** relacionado con el proyecto a desarrollar.*
- ✓ *Centrar el ejercicio a la obtención de resultados prácticos, centrándose en los apartados concretos.*
- ✓ *Es imprescindible contar con información de la cartera de clientes de la empresa, bajo confidencialidad.*
- ✓ *Las sesiones de trabajo requieren:*
 - *Sala con buena iluminación, bien ventiladas y climatizadas.*
 - *Pantalla para la proyección de transparencias.*
 - *Papelógrafo y/o pizarra. Rotuladores de varios colores.*
 - *En algunos casos se necesitará acceso a información relacionada con volumen de ventas, número de transacciones comerciales, margen bruto, etc.*

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la
asistencia técnica

03 Requerimientos del
Servicio.

04 Equipo de trabajo

EQUIPO DE TRABAJO

Miguel Angel Molinero

Gerente del CITTA

Socio Director de Rurápolis SL

Ingeniero Agrónomo, MBA, Máster en diseño y gestión de plantas agroindustriales.

Manuel Mérida Alvarez

Responsable del Dpto. de Proyectos de CITTA

Licenciado en Administración y Dirección de empresas

Francisco Moya Román

Resp. Dpto. Organización Ind. de CITTA.

Ingeniero Técnico Industrial.

01 Contexto y finalidad

02 Estructura de la asistencia técnica

03 Requerimientos del Servicio.

04 Equipo de trabajo

05 Coste del Proyecto

COSTE DEL PROYECTO

MÓDULO I: CARACTERIZACIÓN DE LOS SEGMENTOS DE CLIENTES DE LA EMPRESA.

1 Sesión de trabajo de 4 horas con el equipo designado.

MÓDULO II: DIAGNÓSTICO/ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LOS SEGMENTOS DE CLIENTES

2 Sesiones de trabajo de 4 horas con el equipo de trabajo. 16 horas de gabinete.

MÓDULO III: REVISIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y REDISEÑO

1 Sesión de trabajo de 3 horas con el equipo de trabajo. 5 horas de trabajo de gabinete.

MÓDULO IV: ANÁLISIS Y REDISEÑO DE PRODEDIMIENTOS DE SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES COMERCIALES

1 Sesión de trabajo de 4 horas con el equipo de trabajo. 6 horas de trabajo de gabinete.

MÓDULO V: IDENTIFICACIÓN DE MERCADOS CON MAYOR POTENCIAL

10 horas de trabajo de gabinete. 1 Sesión de presentación de resultados de 2 horas

COSTE TOTAL: 5.900 €

CON SUBVENCIÓN: 2.950 € (patronos CITTA 2.450 €)

citta

CENTRO TECNOLÓGICO
DEL TEXTIL

Polígono Industrial la Vega, 1
Priego de Córdoba, 14800
Córdoba



www.citta.es

Tlf: 957 541 799



Más información: Manuel Mérida 957541799 o mmerida@citta.es