

ACTIVIDAD COMERCIAL DE LA RED DE VENTAS



5. ESTRATEGIA COMERCIAL

5.1 PREPARACION. COMITE DE DIRECION Y DIRECCION COMERCIAL.

- REFLEXION: PUNTO DE SITUACION Y OBJETIVOS. ESTRATEGIAS GLOBALES (X Y) →
- DEFINICION AREAS GEOGRAFICAS COMERCIALES.
- DIMENSION ORGANIZACIÓN COMERCIAL.
- PERFILES DEPARTAMENTO COMERCIAL – FORMACION.
- M2 MINIMOS POR PEDIDO Y RUTA DE FABRICACION.

5.2 CONOCIMIENTO/ESTUDIO DEL MERCADO POR AREA GEOGRAFICA. (CAPTACION DE LA INFORMACION).

- ALCANCE: HABITUALES, POTENCIALES Y DESCONOCIDOS.
- IDENTIFICACION MOTIVACIONES DE COMPRA (5 PARAMETROS) POR CLIENTE. SEGMENTACION.
- SECTOR Y UBICACIÓN, NUMERO DE EMPLEADOS, FACTURACION, ETC...
- VOLUMEN TOTAL DE COMPRA EN CARTON ONDULADO.
- % DE PARTICIPACION NUESTRA Y/O DE COMPETIDORES, IDENTIFICANDO REFERENCIAS Y TIPO DE PRODUCTO Y % DE PARTICIPACION EN DICHAS REFERENCIAS.
- REFERENCIAS ESTRELLA.
- ORGANIGRAMAS, CAPACIDADES DE DECISION Y PERFILES.

- SISTEMA DE PRODUCCION, ALMACENAMIENTO Y LOGISTICA.
- DIAS DE DESCARGA. HORARIOS, FESTIVOS.
- FORMA DE PAGO.
- PALETIZADO Y PRESENTACION DEL PRODUCTO.
- OTRAS ALTERNATIVAS EXISTENTES O POTENCIALES DE EMBALAJE PARA EL CLIENTE.
- PLAZO DE ENTREGA, PRESENTACION DE PRODUCTO, ETC... DE NUESTRA COMPETENCIA
- STOCKS.

5.3 LA VISITA:

- RUTAS DE VISITA
- PREPARACION DE VISITA: CONCEPTO , ESTRUCTURA DE LA VISITA Y OBJETIVOS .
- ❖ OBJETIVOS DE LA VISITA:
 - ✓ GENERALES (ESTUDIO DE MERCADO Y RESTO)
 - ✓ PUNTUALES
- LA VISITA: LA DISTANCIA CORTA (ESCUCHAR, PREGUNTAR, ARGUMENTAR, Y CONTRARGUMENTAR)
- TRAS LA VISITA: NUEVA SITUACION, NUEVOS OBJETIVOS, OBJETIVOS PENDIENTES, ACCIONES , REFLEXION, ESTRATEGIA, DESPACHO, PREPARACION PROXIMA VISITA.

5.4 EL PRESUPUESTO: ELABORACION, SEGUIMIENTO Y CUMPLIMIENTO.

5.5 EL DESPACHO COMERCIAL.

- LA PREPARACION DEL DESPACHO. PROPUESTA DELEGADO COMERCIAL SOBRE CADA ASUNTO.
- EL SEGUIMIENTO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL.
 - ❖ PRESUPUESTO:
 - ✓ DESVIACION MES ACTUAL vs PRESUPUESTO DEL MES .
 - ✓ DESVIACION ACUMULADA vs PRESUPUESTO ACUMULADO.
 - ✓ COMPARATIVO MES ACTUAL vs MES AÑO ANTERIOR.
 - ✓ ACUMULADO AÑO ANTERIOR vs ACUMULADO AÑO ACTUAL.
 - ✓ DESVIACION PRESUPUESTARIA DIEZ PRIMEROS CLIENTES.
 - ✓ PRESUPUESTO CLIENTES POTENCIALES.
 - ✓ REFLEXION Y ACCIONES.
 - ❖ SEGUIMIENTO TEMAS CLIENTES ULTIMO DESPACHO
 - ❖ PLANTEAMIENTO NUEVOS ASUNTOS.
 - ❖ CLIENTES POTENCIALES

❖ ASUNTOS VARIOS PERMANENTES

- ✓ RIESGOS.
- ✓ PRODUCTOS EN EXPEDICIONES.
- ✓ REFERENCIA Y/O CLIENTES POR MARGEN.
- ✓ M2 MINIMOS POR PEDIDO Y RUTA DE FABRICACION.
- ✓ REFERENCIAS PROBLEMATICAS.
- ✓ STOCKS Y RESTOS PENDIENTES DE EXPEDIR