AUMENTO DE VENTAS

Vende mejor. Gana más.

Si las ventas han disminuido, primero debemos saber por qué.

Aumentar las ventas no significa simplemente publicar más anuncios o bajar precios. Analizamos quién compra, por qué compra, por qué deja de comprar, quién es la competencia, qué estamos ofreciendo y cómo funciona actualmente el proceso comercial.

ANALIZAMOS:

- Clientes y segmentos.
- Oferta de productos y servicios.
- Competencia y diferenciación.
- Proceso de ventas.
- Marketing y generación de prospectos.
- Seguimiento comercial.
- Recompra y fidelización.

DESPUÉS DISEÑAMOS LA ESTRATEGIA

Dependiendo del diagnóstico podemos trabajar en nuevos segmentos, nuevos productos, nuevos canales, diferenciación, seguimiento de prospectos, recuperación de clientes, automatización e inteligencia artificial.

El objetivo no es vender más a cualquier precio. Es construir un sistema comercial más consistente y rentable.

LLAMADO A LA ACCIÓN: Cuéntanos qué está ocurriendo con tus ventas.