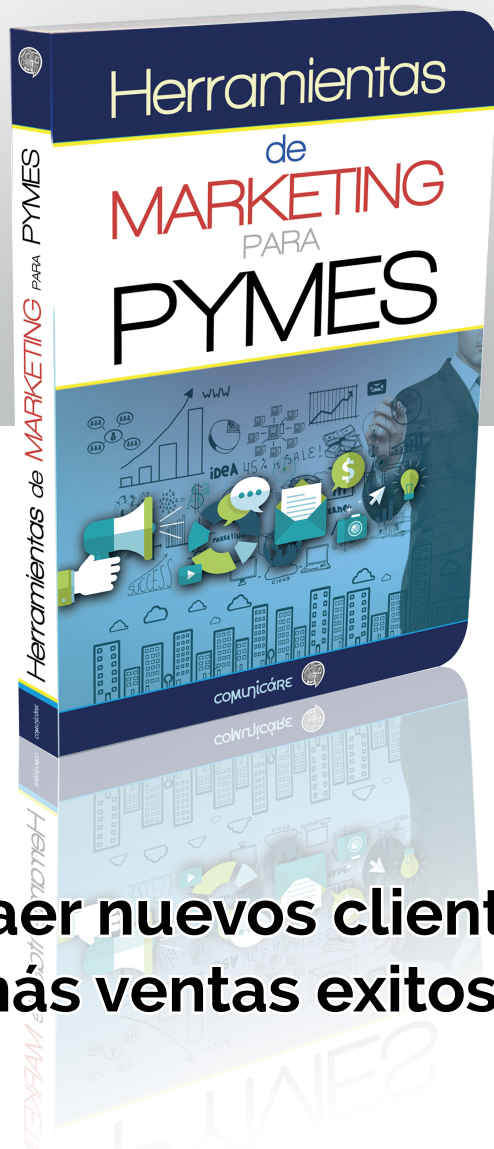




Presenta



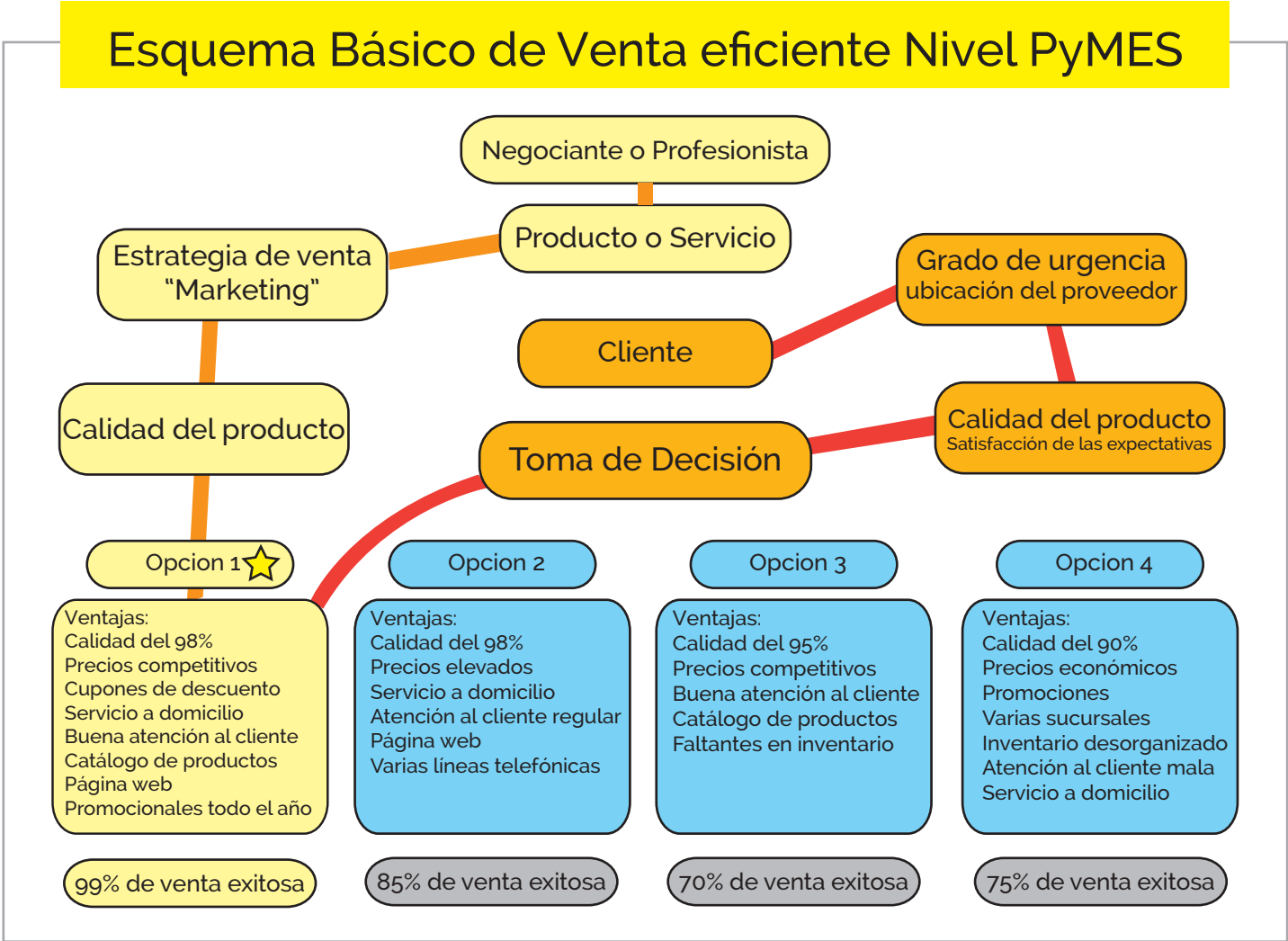
¿Cómo atraer nuevos clientes y generar más ventas exitosas?

Primero tenemos que saber si realmente queremos vender más, o estamos en la zona de confort, pues tal vez ni por nuestra mente pase que tenemos la opción de ampliar nuestra capacidad de servicio o mejor aún ofrecer un plus que nos afiance como líderes en nuestro ramo.

Para esto desarrollamos esta guía rápida que te ayudara a definir si has proyectado tu negocio o servicio a su máximo potencial.

Así como cocinar un pastel conlleva un proceso precisó de desde tener los ingredientes y proporciones correctos y el tiempo de cocción adecuado también es importante darle un toque especial a nuestro pastel que puede ser una fresa en la punta o una cereza o uvas y esto lo definimos nosotros quienes lo elaboramos, pero no hay que dejar de lado las necesidades del cliente por eso en esta guía te ayudamos a no olvidar la importancia que nuestro cliente espera de nosotros y que aunque algunos productos o servicios parezcan tan simples de ofrecer también debemos tomar en cuenta detalles como el servilismo y la calidad de los ingredientes con los que elaboramos nuestro producto y esto le dará un plus a nuestro servicio, mayor confianza y seguridad al cliente no solo para asegurarlo sino que también nos recomiende y esto nos genere más trabajo y por supuesto mayores ingresos.

En **COMUNICARE** creemos que vender un producto o servicio requiere de todo un proceso y en base a este puede ser tan redituable o todo lo contrario es decir un proyecto con poca planeacion dificilmente genera los mejores resultados y uno bien planeado puede generar un negocio de magnitudes impresionantes, observa este esquema

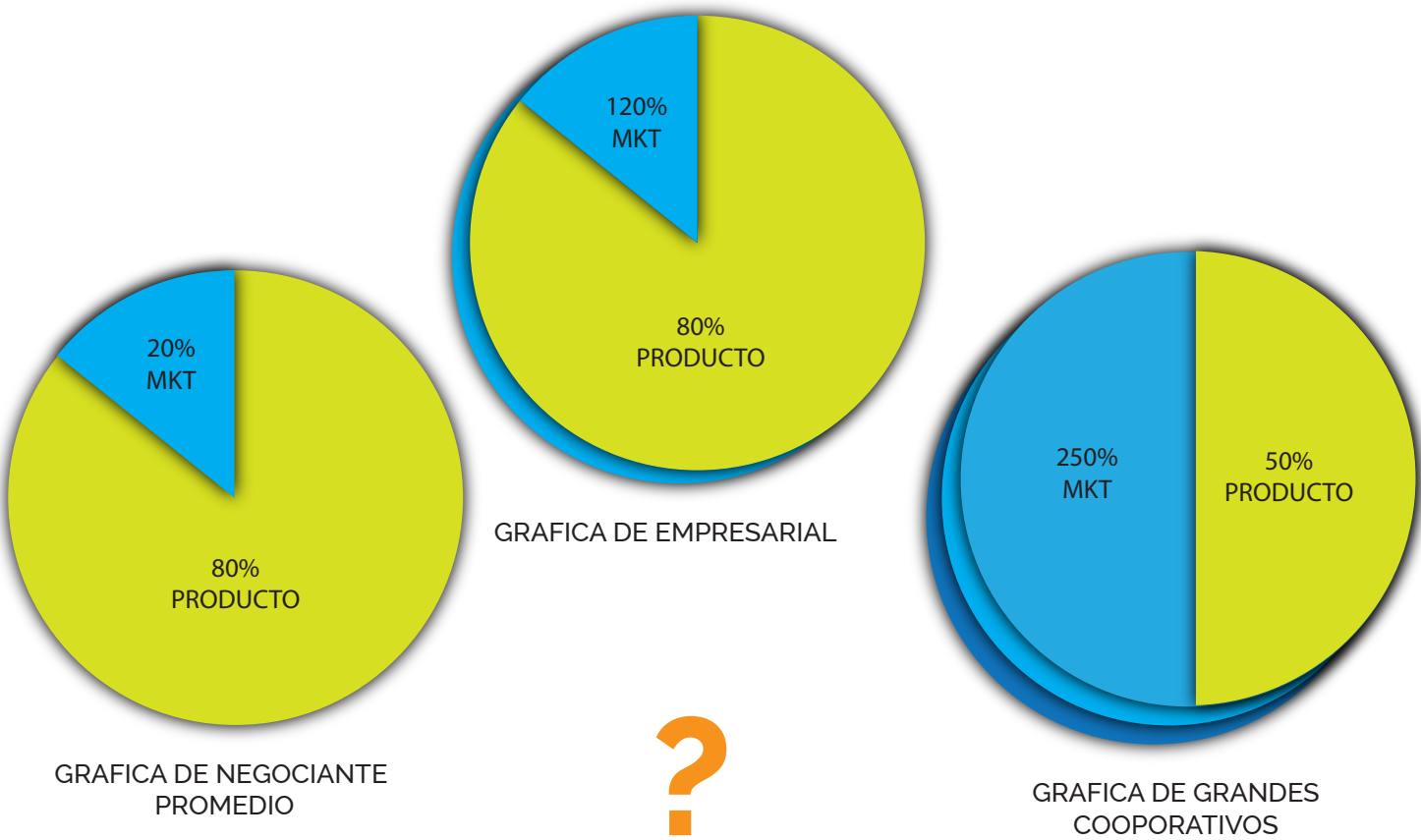


¿En que opcion estas actualmente?

Por ejemplo:
Colocamos una caja de madera y encima una caja de chicles justo fuera del metro, es muy simple "pero" **¿cuantas ganancias nos estaría dejando al día? ¿Es esto lo que necesitamos?,** o qué tal si mejor decidimos estudiar algunos años para especializarnos como cardiólogos y obtener un nivel de conocimientos competitivo **¿cuánto tendríamos que invertir en los estudios? ¿Cuántos recursos más tendríamos que generar para montar un consultorio vanguardista?** Y finalmente cuánto tiempo más necesitamos para ganar la confianza y reputación con nuestros clientes para consolidarnos como buenos médicos.

En el mejor de los casos aun debemos garantizar estratégica y administrativamente la auto-sustentabilidad de nuestro negocio mínimo de 4 a 5 años según los estudios de economía para afianzar la estabilidad de un negocio y aun así se es vulnerable a decaer por muchas variantes como falta de actualización, disminución de calidad etc. Y es aquí donde nosotros hemos enfocado nuestros objetivos, que ayuden a renovar y consolidar la relación cliente y producto o servicio con estrategias actuales e innovadoras aplicables a todo negocio.

Nosotros creemos que un proceso de éxito estándar para las pymes depende en un 80% de la calidad de nuestro producto y otro 120% de la estrategia de mercadotecnia que utilicemos para vender !! 120 %



¿No te cuadra?

Te lo vamos a explicar

Así puede parecer pero es ahí donde está la clave muchos negociantes consideran un mínimo porcentaje de importancia a su estrategia de venta en su servicio o producto es decir un 20 % aproximadamente, pero en realidad en muchos casos de la vida cotidiana encontramos estrategias totalmente desequilibradas con bajos porcentajes de calidad y altos porcentajes de marketing y no por eso ineficientes más por el contrario muy redituables y que superan las expectativas de venta mensual, trimestral y anualmente, tal es el caso de algunas cadenas de hamburguesas conocidas a nivel mundial que se han dado cuenta como es el negocio con el uso de la mercadotecnia. O quien puede asegurarnos que las hamburguesas de esos lugares son las mejores en sabor y preparación del mundo o que no se pueda encontrar una hamburguesa más nutritiva y accesible en costo o en otro lugar que no sea una plaza comercial u avenida de tránsito vehicular fluido.

En fin las estrategias pueden ser modificadas en el camino si así el estratega decide dar un giro a su negocio puede hacerlo con sus riesgos pero para esto ya habrá seguido un proceso y además haber adquirido técnicas de marketing en su camino para así dar pasos más estratégicos y acertados. Para este entonces ya estás en el juego de la mercadotecnia,

Si estas interesado en desarrollar estos conocimientos de forma práctica y siempre con un Asesor que te brinde seguridad para dar el paso de

“Negociante” a “Estratega de Ventas”

Bienvenido

Aquí te presentamos las principales herramientas usadas por empresas de nivel nacional e internacional y que tú puedes aprovechar y comenzar a aplicarlas en tu sistema actual de negocios.

PRINCIPALES HERRAMIENTAS DE MARKETING

Fundamentales y de Definición de objetivos

- ✓ Manual de Imagen corporativa misión y visión
- ✓ Estudio de mercado y análisis FODA
- ✓ Tarjetas de presentación, membretadas, cata-

Presencia Digital

- ✓ Pagina web
- ✓ Envios masivos de mailing a base de datos de clientes
- ✓ frecuentes o globales

Explotación y Amplitud de Servicio

- ✓ Tienda en línea, E-commerce
- ✓ Servicios a domicilio
- ✓ Aplicaciones móviles

Actividades ordinarias

- ✓ Plan de marketing
- ✓ Campañas de marketing
- ✓ Desarrollo de material publicitario (volantes, trípticos, baners, diseño de artes para Presencia en Medios de comunicación locales y masivos)
- ✓ Articulos promocionales
- ✓ Renovación constante de la imagen en centro de atención al cliente (fachada, lonas decoración, mobiliario etc.)
- ✓ hold promotional
- ✓ Promo-demostraciones
- ✓ Activaciones BTL

Exploración actualización y evaluación para desarrollo competitivo

- ✓ Congresos, expos,
- ✓ Capacitaciones
- ✓ Mistery shoper

¿Cuántas conoces? **?** ¿Cuáles usas?
¿Cuáles quisieras usar?
¿Qué tan efectivas serian para tu rubro?
¿Qué le hace falta a tu negocio?

En **COMUNICARE** queremos que crezcas y dominamos las herramientas que te ayudaran a lograrlo, no lo olvides somos profesionales y haremos que te distingas de la competencia, el cliente te va a preferir y vas a vender más.

Contáctanos y te enviaremos a un Coach Oficial sin costo alguno que ayudara en el proceso de evolución de tu producto o servicio.

Solicita tu ejemplar Gratuito Ahora!!

WhatsApp (55)6576-8187