

TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ



TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS



1. DESARROLLO Y GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES

- Segmentación y clasificación de clientes según su potencial de compra.
- Construcción de relaciones de confianza con distribuidores y agricultores.
- Seguimiento postventa para garantizar satisfacción y fidelización.
- Desarrollo de planes de crecimiento para clientes clave.
- Identificación de nuevos distribuidores en la zona de cobertura

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ

TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS



2. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE VENTAS

- Cumplir con el plan de visitas y rutero comercial.
- Establecer metas de ventas con cada cliente: distribuidor o agricultor.
- Implementar estrategias para incentivar compras recurrentes y mayores volúmenes.

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ

TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS



3. INFORMES Y ANÁLISIS DE GESTIÓN

- Registrar y analizar cada visita comercial.
- Hacer informes detallados sobre las visitas para identificar oportunidades de mejora .
- Evaluar los resultados de ventas y cumplimiento de objetivos.
- Presentar análisis sobre la evolución del mercado en su territorio
- Brindar retroalimentación a la gerencia para optimizar la estrategia comercial.

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ

TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS



4. GESTIÓN DE PEDIDOS Y LOGÍSTICA

- Apoyar la correcta gestión de pedidos y abastecimiento de productos.
- Coordinador con logística y el distribuidor entregas oportunas.
- Verificar niveles de inventario en los puntos de venta para dinamizar y garantizar rotación

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ

TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS

5. CAPACITACIÓN Y ASESORÍA TÉCNICA

- Brindar capacitaciones sobre el portafolio de productos, su uso y beneficios en distintos cultivos.
- Acompañar visitas a campo con agricultores clave para generar confianza.
- Brindar soporte y soluciones en el diagnóstico de problemas en los cultivos



POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ

TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS

6. INTELIGENCIA COMERCIAL Y BENCHMARKING

- Recolectar información sobre precios, promociones, productos y estrategias comerciales.
- Identificar tendencias en la demanda de agro insumos y necesidades de los agricultores.
- Recopilar información sobre el sector agropecuario y la competencia

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ



TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS

7. GESTIÓN Y EXPANSIÓN DEL PORTAFOLIO

- Analizar el desempeño de los productos en la zona de influencia.
- Sugerir mejoras o ajustes en el portafolio según las necesidades del mercado.
- Promocionar y posicionar nuevos productos.
- Presentar portafolios integrales, de acuerdo con el tipo de cultivo

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ



TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS



8. IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

- Visibilizar la marca con material POP, exhibiciones y activaciones.
- Diseñar campañas promocionales para distribuidores y agricultores.
- Coordinar demostraciones de producto y eventos de lanzamiento.
- Monitorear el correcto uso de los materiales promocionales
- involucrar a los proveedores en todas las campañas
- Evaluar el impacto de las estrategias publicitarias.

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ

TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS

9. EVALUACIÓN FINANCIERA Y GESTIÓN DE CARTERA

- Monitorear el estado de cuentas por cobrar en distribuidores y agricultores.
- Hacer seguimiento a la evolución del cultivo o del establecimiento, según corresponda
- Identificar posibles riesgos de cartera y reportarlos a la gerencia.
- Fomentar el cumplimiento de pagos en los términos acordados.

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ



TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS

10. GESTIÓN DE INVENTARIOS

- Supervisión del stock de productos para evitar faltantes o excesos de inventario.
- Apoyo en la planificación de pedidos de reposición con base en la demanda esperada.
- Identificar requerimientos de producto, de acuerdo con los ciclos de los cultivos y las condiciones climáticas
- Identificar oportunidades para mejorar la rotación de productos en los puntos de venta.

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ



TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS



11. RELACIONAMIENTO Y SERVICIO AL CLIENTE

- Fortalecer la relación con propietarios, administradores y operarios, generando confianza y compromiso.
- Resolver problemas de postventa, asegurando la satisfacción del cliente con los productos y el servicio.
- Coordinar con los proveedores toda No Conformidad (N.C.), que se presente sobre los productos
- Velar por la pronta y adecuada respuesta a las P.Q.R.S

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ

TÁCTICA Y ESTRATEGIA DEL RTC: CLAVES PARA POTENCIAR LAS VENTAS DE AGROINSUMOS

12. INNOVACIÓN Y ADAPTACIÓN A NUEVAS TECNOLOGÍAS

- Utilizar herramientas digitales para mejorar la eficiencia en la gestión comercial.
- Proponer nuevas metodologías para optimizar el trabajo en campo.
- Mantenerse actualizado en nuevas tecnologías y tendencias del sector agropecuario.

POR. EMIGDIO A. MARTÍNEZ

