BYND

Programa de Estrategia y Ejecución Comercial Avanzada

GROWTH STRATEGY

SOMOS UNA FIRMA ESPECIALISTA EN
ESTRATEGIA Y EJECUCION COMERCIAL

COLABORAMOS CON LIDERES Y DIRECTORES DE EMPRESA PARA AYUDARLES A OPTIMIZAR SU DESEMPEÑO COMERCIAL A 3 NIVELES DE NEGOCIO.



Información e Inteligencia

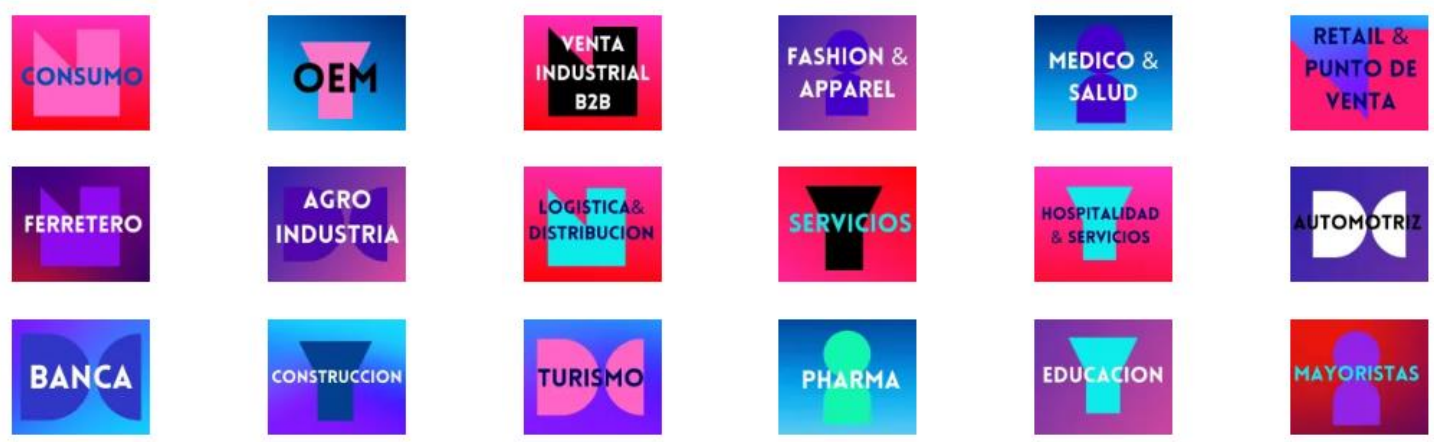


Sistemas y ejecución



Cultura y Objetivos

EXPERIENCIA MULTISECTORIAL | METODOLOGIA DE CLASE MUNDIAL



Tecno Lite LA LUZ ES TUYA · ANDRÉ BADI · vitra. · Lotecar · aga · ALBA PROYECTO ESTRUCTURAL · MAIN CASA · AB INBEV FOUNDATION · natural fit Auténtico Endulzante de stevia · MEGAMAN · Sánchez y Martín · POWERICE El poder del frío · kadled Crea un futuro brillante · Seismous engineering & research · SEPSA GRUPO CONSTRUCTOR SEPSA, S.A. DE C.V. · glow · AutoSport's · NEXTEVIA · Biomiral

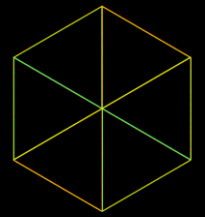
MAXIMIZAR

CRECIMIENTO RENTABLE Y SOSTENIDO
EN VENTAS Y EBIT COMERCIAL

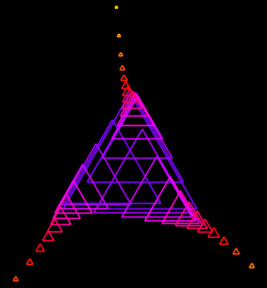


ALINEACION

ESTRATEGIA - TÁCTICA - OPERACIÓN



MARKETING
ANALITICO



DIRECCION Y
ESTRATEGIA



VENTAS/
EJECUCION

DIRECCIÓN
COMERCIAL

CLIENTES
SEGMENTACIÓN | ESTRATEGIA

OFERTA
PRODUCTO | PRECIO | MODELO SERVICIO | COMUNICACIÓN

INTENSIDAD
COMPETITIVA

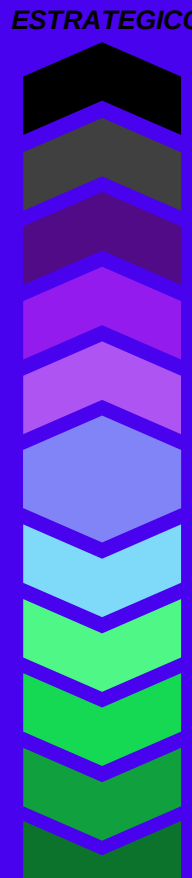
MERCADO
ESTRUCTURA | TAMAÑO | TENDENCIAS|



PRODUCTIVIDAD/
OBJETIVOS | PROCESOS | INDICADORES

ESTRUCTURA
PERFILES | INCENTIVOS | CULTURA

GROWTH ROADMAP



Posicionamiento y Estrategia	**I. ¿Cuál es la estrategia de la compañía respecto a su mercado? II ¿Cuál es el posicionamiento actual y el deseado?**
Conocimiento estratégico de clientes y su mercado	**¿De qué variables de información y métricas disponemos para gestionar el mercado ?**
Segmentación de clientes	**¿Cuál es el modelo de segmentación que mejor aplica a la estrategia y a la cultura de la compañía?**
Modelos de relación de clientes y estrategia multicanal	**¿Qué modelo de relación debemos aportar a cada cliente?**
Organización y estructura comercial	**¿Cuál debe de ser el modelo de gestión, estructura, descripciones de puesto, perfiles, tamaño?**
Plan de clientes y distribuidores	**¿Qué acciones vamos a poner en marcha en cada segmento?**
Modelos de retribución e incentivos	**¿Cómo usarlo para alcanzar los objetivos y la forma optima de trabajo?**
Sistemática Comercial Multicanal	**¿Cómo vamos a ganarnos la credibilidad y la implicación de la red?**
Monitorización	**¿Cómo vamos a monitorear y**

NUESTROS ALCANCES:
DESDE EL DISEÑO A LA IMPLEMENTACION



Spot the Opportunity

Identificar el potencial REAL de crecimiento y la ruta de acción para capitalizarlo



Strategy Design

Dimensionar Recursos y establecer objetivos de crecimiento;
Diseñar la estrategia Comercial



Deployment

Pilotos de Validación. Implementación del programa de aceleración y reestructuración organizacional

¿POR QUE FUNCIONA?



Construimos conocimiento estratégico a través de sus datos y la información clave del mercado, sus clientes y su eficiencia comercial



Modelizamos los factores que rigen su desempeño actual y su potencial real de crecimiento. Fundamento cuantitativo para el análisis y la toma de decisión.



Diseñamos un plan de acción a la medida de su equipo, su posición competitiva y grado de inversión para el crecimiento



Rentabilidad y Ventas como medida de crecimiento.
Garantes del resultado y co-responsables de su transformación



Cada uno de nuestros proyectos es **único**; un trabajo hecho a la medida para ayudarle a identificar y alcanzar el potencial de crecimiento para su empresa en su momento actual actual.

SI QUIERES LA PAZ
PREPARA LA GUERRA

"La guerra está determinada por leyes racionales, no se debe dejar nada al azar; la fortuna solo encuentra campos de actuación donde no hay virtud"



" La competencia está en el centro del éxito o del fracaso de las empresas"

Michel Porter



"El riesgo reside en no saber lo que estás haciendo"

Warren Buffet



"La inteligencia, la imaginación y el saber son esenciales, pero únicamente la efectividad los convierte en resultados"

Peter Drucker

BYND | EJECUCION COMERCIAL AVANZADA