

Plan de negocios

Mercadotecnia y Ventas



Ayudando a las Pymes de habla hispana...

Jan van der Reis - Otros te dan un pez, yo te enseño a pescar ®

<http://www.vanderreis.com/>

Plan de negocios

Tabla de Contenidos

Plan de Negocios: Mercadotecnia y Ventas.....	3
1. Estrategia de mercadotecnia global.....	3
• Estrategia de penetración mercadotecnica.....	3
• Estrategia de Crecimiento.....	3
• Canales de distribución.....	3
• Comunicación	3
2. Estrategia de Ventas	4
• Fuerza de ventas	4
• Actividades de ventas	4

Plan de negocios

Mercadotecnia y Ventas

Una parte esencial, y la que mas falla a las PyMES, es planear debidamente la parte de mercadotecnia y ventas.

He presenciado bastantes casos en los que se invierte una fuerte suma de dinero en bienes de producción y al mero momento cuando se acabo el presupuesto el dueño de la empresa se hace las siguientes preguntas:

¿Como voy a dar a conocer a mi empresa o producto? ¿Como voy a penetrar mi mercado?

Aquí una estructura que te va ayudar a planear tu crecimiento, tu mercadotecnia y tus ventas.

1. Estrategia de mercadotecnia global

- **Estrategia de penetración mercadotecnica**

- **Estrategia de Crecimiento**

Interno

Adquisiciones

Franquicias

Horizontal (proveer productos o servicios similares a usuarios diferentes)

Vertical (proveer productos o servicios a diferentes niveles de la cadena de distribución)

- **Canales de distribución**

OEM's (Original equipment manufacturers)

Fuerza de ventas interna

Distribuidores

Menudeo

- **Comunicación**

Promoción

Publicidad

Relaciones públicas

Ventas personales

Publicidad impresa (catálogos, folletos, etc.)

Ayudando a las Pymes de habla hispana...

Jan van der Reis - Otros te dan un pez, yo te enseño a pescar ©

<http://www.vanderreis.com/>

Plan de negocios

2. Estrategia de Ventas

- **Fuerza de ventas**

Interna vs. representantes independientes (ventajas y desventajas de la estrategia)

Tamaño

Reclutamiento y entrenamiento

Compensación

- **Actividades de ventas**

Identificar prospectos

Prioritizar prospectos

Numero de llamadas o visitas de venta por periodo

Promedio de ventas por llamada o visita

Promedio de monto por venta

Promedio de monto por pedido subsecuente

Medición de resultados

Ayudando a las Pymes de habla hispana...

Jan van der Reis - Otros te dan un pez, yo te enseño a pescar ©

<http://www.vanderreis.com/>