

¿Cómo mejorar el nivel de efectividad de su plan comercial?

OPINIÓN



MARCOS VIZQUERRA

Socio de Noval Consulting

El desarrollo de un plan comercial a partir de una estrategia corporativa es un proceso relativamente común en casi todas las empresas que gozan de ciertos niveles de institucionalidad y complejidad, el cual justifica este ejercicio. No obstante, hay temas que se pasan por alto de

una manera más común de la que se cree, de los cuales ahondaremos un poco en este artículo.

La primera falencia es el acotar la estrategia comercial solamente sobre el perfil del cliente y sus hábitos (detonadores de consumo), cuando estos reciben estímulos de otros entes que pudieran (y pueden) modificar sus conductas y modelo de toma de decisiones. Es por ello que la estrategia comercial debe de contemplar el análisis del perfil de estos líderes de opinión y factores que impactan en las decisiones de los clientes, con su respectivo nivel de influencia. Es a través de este ejercicio que las empresas pueden determinar los atributos de valor que busca y confiere a los servicios/producto que ofrecemos de manera directa, y aquellos que dan valor los grupos que tienen influencia en la



ISTOCK

decisión de compra del cliente en sí.

La segunda falencia, derivada de la primera, es el no incorporar al resto de las áreas de la empresa para cubrir o aumentar esos valores demandados por el cliente y sus grupos. Es decir, en términos de comunicación, qué debemos de transmitir a cada uno de ellos y por qué medios, en términos de procesos internos, qué características debemos de cubrir, en temas de reputación (en termino de actividades), qué es lo visible y sensible para estas personas y líderes, y así sigue la lista.

Ahora bien, contemplando estos dos elementos hay ejemplos que resultan sencillos para ilustrar estas falencias como el de un niño comprando un juguete. El valor del cliente final (el niño) se centra en lo atractivo del juguete, mientras que el padre busca que sea seguro, didáctico

y otros elementos. Aquí el que detona la necesidad de la compra es el niño, pero el padre influye de manera absoluta en la decisión de compra. Llevando este tema a ejemplos más elaborados, un gerente general puede contratar servicios de consultoría en estrategia, basado en las características del servicio, antigüedad de la firma, percepción de posicionamiento de la misma, pero es a través de su círculo directo de referencias, que toma la decisión final, o a través de una recomendación del directorio quien ya conoce personalmente al CEO de la firma, lo cual le inspira confianza. Son estos elementos de valor que soportan el plan comercial los que luego deben de derivarse en programas de RP, planes de comunicación corporativa y presencia en medios, entre otros.

HOTELES

FONOAVISOS
Grupo El Comercio

Anuncia llamando al 708-9999

✉ fonoavisos@comercio.com.pe



www.ramadaencoreanisidro.com

RAMADA
encore[®]

....simply betterSM

PAQUETE MEDIO DÍA

Incluye:

SALA DE CORTESÍA
· Proyector + Ecran + WiFi.
· Pizarra Acrílica + Papelógrafo

ESTACIÓN DE CAFÉ PERMANENTE
· Café, agua, infusiones, leche.

COFFEE BREAK A.M.
· Café, agua, infusiones, leche.
· Jugo de la estación.
· 03 sandwich y 02 bocaditos dulces.

ESTACIONAMIENTOS
· 04 espacios de cortesía.
· Tarifa plana s/. 6.00.

S/. 45.00

Precio por persona // Inc. impuestos
(mínimo 20 personas)

PAQUETE DÍA COMPLETO

Incluye:

SALA DE CORTESÍA
· Proyector + Ecran + WiFi.
· Pizarra Acrílica + Papelógrafo.

ESTACIÓN DE CAFÉ PERMANENTE
· Café, agua, infusiones, leche.

COFFEE BREAK A.M.
· Café, agua, infusiones, leche.
· Jugo de la estación.
· 03 sandwich y 02 bocaditos dulces.

ALMUERZO
· Pan, mantequilla.
· Entrada, plato de fondo, postre y bebida.

COFFEE BREAK P.M.
· Café, infusiones, leche.
· Jugo de la estación.
· 1 sandwich, y 01 bocadito dulce.

ESTACIONAMIENTOS
· 05 estacionamientos de cortesía.
· Tarifa plana s/. 10.00

S/. 115.00

Precio por persona // Inc. impuestos
(mínimo 20 personas)

Av. Javier Prado Este 380 San Isidro. Lima – Perú
Teléfono: (511) 201 4200 // reservas@ramadaencoreanisidro.com



MEMBER OF
LIFESTYLE[™]
Preferred
HOTELS & RESORTS

MUCHO MÁS DE LO QUE ESPERABAS

Disfrute del Open Bar en nuestro exclusivo Executive Lounge alojándose en habitaciones ejecutivas y suites.

Consulte nuestras tarifas de alojamiento con beneficios corporativos para su empresa.



• Reservas: 215 7000 / consultas@losdelfineshotel.com.pe
• Calle Los Eucaliptos 555, San Isidro • www.losdelfineshotel.com

DELFINES
HOTEL & CONVENTION CENTER