



## ¿Qué podemos hacer para que nuestro equipo de ventas, venda más y con más margen?

Esta es la pregunta que muchos directores comerciales nos hacemos a lo largo del año, cuando los resultados de ventas o margen aportado, no se ajustan a lo previsto.

Cuando ya hemos utilizado los recursos clásicos, es necesario plantearse soluciones más imaginativas y no por ello menos efectivas. Aplicando buenas dosis de sentido común y simplicidad en el diseño, seguro que encontraremos salidas.

Veamos algunas:

1º Centra al equipo profesional en las actividades más rentables. El criterio es "Mejores vendedores a trabajar con los mejores clientes, los que aportan más margen y tengan un mayor recorrido"



2º Analizar las carteras de clientes con el fin de saber, con quien ganamos y con quien ganamos menos o perdemos y que tengan recorrido de consumo, por cantidad o por gama.

3º Tener las bases de clientes preparadas para saber la capacidad de compra disponible. ¿Qué le podemos venderle más?

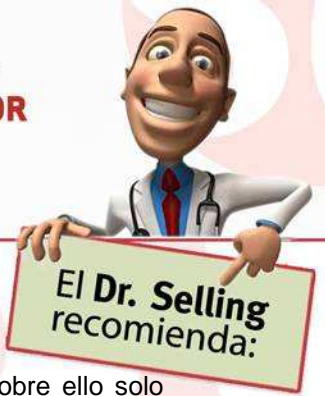
4º Enseñar a trabajar al equipo de ventas con pedidos tipo hechos, según los consumos anteriores de los clientes. Con el fin de que no pierdan el tiempo en la compra habitual y se centren en los productos nuevos y con margen.

5º Los clientes con menor margen aportado y con recorrido, pero con un mercado amplio y por captar, podemos externalizar la venta con un equipo de captación puntual (Equipo Comando). Máximo control de resultados a corto plazo.

6º Externalizar el equipo de ventas para la apertura de nuevos mercados (Equipo Comando), que permitan el acceso con paquetes de producto. Enseñar a detectar oportunidades, para que sean tratadas por el equipo sénior. Retribuir la detección de oportunidades.

7º Utilizar a los "vendedores" de continuidad externos (con acceso exclusivo vía teléfono de forma regular y metódica), para esponjar al máximo la visita del vendedor profesional y permitirle ampliar su mercado de calidad.

8º...



Varias de las medidas que hemos propuesto hablan de la “externalización”, sobre ello solo unos datos:

- El 80% de las empresas del Ibex, emplean servicios externos a su organización.
- Las empresas de servicios de gran ámbito, externalizan la mayoría de servicios
- Las empresas soportan mejor los gastos variables (externalizados), que los gastos fijos de estructura
- La flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones es más simple con una estructura de costes fijos ligera. Por ello es bueno externalizar.

Menos costes fijos + Incrementos de costes variables = Mayor rentabilidad

- Las empresas de Outsourcing tienen conocimiento amplio de soluciones globales e innovadoras. Por ello nos pueden ayudar, hablemos con ellas.
- El conjunto de formulas como las presentadas al inicio, puede incrementar las ventas en un 20% y los márgenes en un 5 o 7% de promedio.
- Externalizar permite centrarse en lo esencial para la empresa y orientar todos los esfuerzos a incrementar su cadena de valor.

Como puedes ver alternativas las hay, (y aún podemos definir más según el nivel de necesidad, situación de la compañía, urgencia y medidas de futuro). Lo que debe quedarnos claro es que podemos hacer más, la pregunta es

### ¿Qué estamos haciendo?

En **Selling** tenemos más de 20 años de experiencia en acciones de externalización de Equipos Comerciales para acciones especiales, .

¿Quieres que hablemos de ello?

Barcelona 30.11.09

Para consultas y ampliación de información, contactar con:

[imantona@sellingconsult.com](mailto:imantona@sellingconsult.com)

[isidre@sellingconsult.com](mailto:isidre@sellingconsult.com)

[sprat@sellingconsult.com](mailto:sprat@sellingconsult.com)

**EXCELENCIA EN VENTAS = EFICACIA + EFICIENCIA**

\*Si deseas modificar, dar de baja tus datos o recibir el boletín informativo en otra dirección, te rogamos que envíes un mensaje a: [mailing@sellingconsult.com](mailto:mailing@sellingconsult.com)

Este comunicado ha sido enviado por Selling Consulting S.L. NIF: B-64715246, Domicilio Fiscal: Vía Augusta 134, 4º 1ª • 08006 Barcelona

T. +(34) 932 417 998 • F. +(34) 932 418 097 [www.sellingconsult.com](http://www.sellingconsult.com)