



Plan Comercial Estratégico

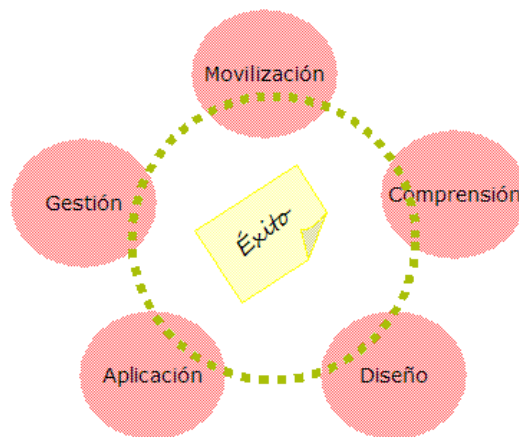
Plan Comercial Estratégico

Qué es: Se trata de un servicio de apoyo para impulsar el crecimiento de la compañía, acompañando a ésta en la identificación de nuevas oportunidades de negocio, ya sea en su mercado natural o en otros. Algunos beneficios del producto son:

- ✓ Mejorar la capacidad de internacionalización de la compañía, diversificándose geográficamente.
- ✓ Obtener nuevos clientes y crear reconocimiento de marca en otros mercados.
- ✓ Mejorar la rentabilidad de la compañía, optimizando el margen por mercados, clientes, etc.
- ✓ Disponer de información de mercado acerca del atractivo de la ventaja competitiva de la empresa.

Objetivo: Definir una estrategia para aumentar el potencial de crecimiento orgánico de la compañía, analizando y diseñando de forma sistemática y a la vez creativa, mercados y canales de distribución y la forma de internacionalización más idónea en cada caso. Y todo ello, en el marco de las fortalezas y las debilidades de la compañía.

Metodología: El proyecto se desarrolla entorno a cinco fases que, si bien la realización de todas ellas permite una visión completa del Plan Comercial Estratégico, son independientes entre sí y pueden contratarse de forma acumulativa hasta donde el cliente desee.



FASE 1 MOVILIZACIÓN

Esta fase permitirá al cliente conocer su situación de partida y dibujar las líneas generales de su estrategia comercial.

- Analizar la situación competitiva de la compañía en los mercados en los que opera en la actualidad.
 - Misión, visión, valores.
 - Ventaja competitiva.
 - DAFO
- Analizar los recursos disponibles, tanto financieros como humanos.
- Definir los aspectos clave para iniciar el proceso de internacionalización.

Tiempo estimado: 5 horas, de las que mínimo 3 serán en colaboración con el cliente.

FASE 2 COMPRENSIÓN

Esta fase permitirá al cliente comprender las particularidades del mercado(s) objetivo(s).

- Elaborar un estudio de mercado.
 - Perspectivas macroeconómicas del mercado objetivo y riesgo país.
 - Análisis de las futuras tendencias sectoriales en el mercado objetivo.
 - Análisis de la cadena de valor en el mercado objetivo.
 - Análisis del perfil de competidores y de posibles *partners*.
 - Análisis del posicionamiento en precio y de posibles clientes.
- Obtener las conclusiones sobre el/los mercado(s) objetivo(s).

Tiempo estimado: 20 horas/mercado, de las que mínimo 2 serán en colaboración con el cliente.

FASE 3 DISEÑO

Esta fase permitirá al cliente disponer del Plan Comercial Estratégico, con su planes de acción correspondientes y un plan de negocio.

- Definir la forma de internacionalización más idónea para cada mercado objetivo y el perfil de posibles *partners* y/o clientes: exportación, agentes o distribuidores comerciales, acuerdos estratégicos o inversión directa.
- Consensuar objetivos, planes de trabajo y recursos a destinar.
- Elaborar un *business plan* en base a los parámetros definidos: forma de entrada, posicionamiento en precio, etc.

Tiempo estimado: 20 horas, de las que mínimo 7 serán en colaboración con el cliente.

FASE 4 APLICACIÓN

Esta fase permitirá al cliente aplicar, de forma efectiva, el Plan Comercial Estratégico.

- Búsqueda de *partners* y/o clientes objetivo (mandato de búsqueda).
- Negociar las condiciones de colaboración con los *targets*: MoU* en el caso de *partners*; condiciones de suministro para clientes objetivo.
- Revisar, en su caso, el plan de acción y el *business plan*, en base a las condiciones acordadas.

Tiempo estimado: 50 horas/mercado, de las que mínimo 10 serán en colaboración con el cliente.

FASE 5 GESTIÓN

Esta fase permitirá al cliente gestionar eficazmente la internacionalización.

- Dirección de la puesta en marcha del modelo de negocio en el/los mercado(s) objetivo(s): recursos humanos, externalización de procesos logísticos, barreras arancelarias, propiedad intelectual, homologación de certificaciones, etc.
- Seguimiento del cumplimiento del *business plan* y definición de posibles acciones correctoras.

Tiempo estimado: 5 horas horas/mercado/mes, de las que mínimo 2 serán en colaboración con el cliente.

* *Memorandum of Understanding*, o carta de intenciones.



Carrer Pi i Gibert, 1-25
Edificio Schott
08930 Sant Adrià de Besòs
Barcelona, SPAIN

Telf. +34 93 170 99 45
info@energyforbusiness.es
<http://www.energyforbusiness.es/>