GESTION COMERCIAL

UNA DE DOS:
O INCREMENTAMOS SUS VENTAS,
O INCREMENTAMOS SUS VENTAS.

"Soy un gran creyente en la suerte, y he descubierto que mientras más duro trabajo, más suerte tengo".
Stephen Leacock. Escritor Canadiense (1869-1944)

Quienes somos:

- Balgal, Gestión Comercial Integral, nace en Agosto de 2003, con un objetivo concreto:

"Cuidar de nuestros clientes y preocuparnos de sus productos, haciendo que vendan más y mejor".

- Todos los integrantes de Balgal, cuentan con una amplia experiencia en el sector, formados todos en una importante empresa madrileña dedicada a la venta y la distribución.

- Balgal, se diseña en una primera fase, para trabajar en Madrid, con un equipo estable de comerciales y ofreciendo una frecuencia de visita semanal.

- En menos de 6 meses Balgal, cuenta con una cobertura nacional desarrollando múltiples tareas, dentro del ámbito comercial.

¿¿Ha hecho Usted alguna vez uno de estos comentarios??

- ✓ "… mis puntos de ventas no están bien visitados…"
- ✓ "….con lo que me costó negociar la entrada y ahora mi producto está abandonado…"
- ✓ "….una fuerza comercial es muy costosa…"
- ✓ "…no se me ve en el lineal, estoy mal ubicado…"
- ✓ "….no sé dónde están las promociones que contraté"
- ✓ "..qué está haciendo mi competencia…"
- ✓ "…mi logística es cara y no me da buenos resultados…"
- ✓ "…quién me puede ayudar a introducirme en más cadenas…
- ✓ "…QUÉ PUEDO HACER PARA VENDER MÁS…"

… Necesitas a MUCHFIEL

Somos la única RED COMERCIAL externa:

- Ámbito Nacional.
- Especializada en empresas de Gran Consumo.
- Equipo profesional propio.
- Amplísima experiencia.
- Excelentes RESULTADOS con marcas de primer nivel: Pastas Gallo, Tropicana-Alvalle, Sunny Dligth, Larios, Dyc, Grupo Correo Vocento, Sogecable, Arla Foods, Grupo Frial etc…

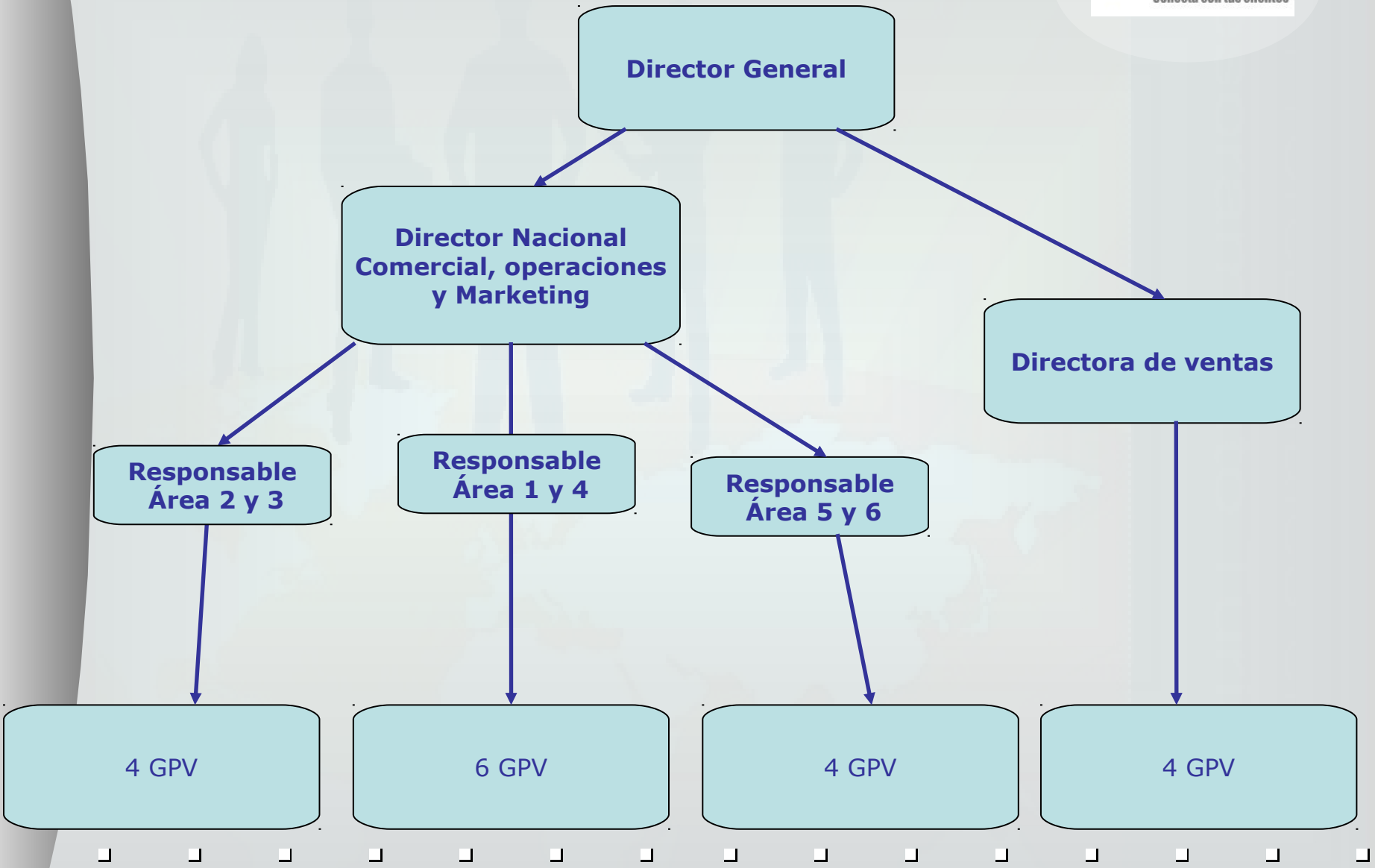
QUE APORTAMOS

OBJETIVOS:

- Estimular y fomentar la venta, persiguiendo la mayor VISIBILIDAD.
- Búsqueda del mayor espacio en el lineal.
- Comunicación y verificación del cumplimiento de las Promociones y Exposiciones pactadas en central.
- Manejo de presupuesto, para exposiciones o/y promociones fuera de lo pactado en central, si asi es solicitado por la marca.
- Evitar roturas y devoluciones innecesarias.
- Toma del pedido de manera directa, si así es requerido.
- Verificación de la implantación completa de las referencias pactadas en Central.
- Refuerzo y colaboración directa con la red comercial propia de cada marca.
- Test de zonas preestablecidas.
- Supervisión de la logística.
- Solución de incidencias.

VISITA PERSONAL A TODOS LOS PUNTOS DE VENTA.

Organigrama.

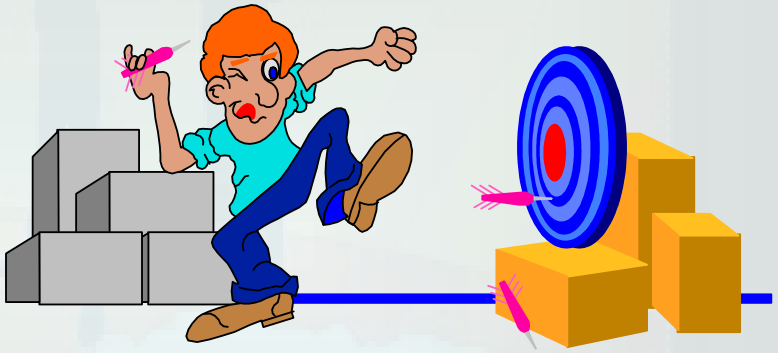


METODO DE TRABAJO

1. Revisar lineal
1. Comprobar **SURTIDOS.**
1. Comprobar **PLAN PROMOCIONAL** presente
1. Comprobar **PRECIOS**
1. Revisar estado de las **INNOVACIONES**
1. Comprobar **PLAN PROMOCIONAL** futuro.
1. Establecer **OPORTUNIDADES** para **MAXIMIZAR**,

   "**presencia y visibilidad**".
1. Hablar con encargado de **IMPLANTACION** y **OPORTUNIDADES**
1. Comunicar acuerdos y logros en informe semanal
1. Establecer pasos de seguimiento y objetivos para la próxima visita.

En conclusión:



Market intelligence

“ Convertir la informacion del punto de venta en conocimiento”

Nuestra cobertura

ABC

muchfiel
Conecta con tus clientes

Preparación y puesta en marcha de la campaña para la divulgación del proyecto ABC Solidario, en la mayoría de los campus universitarios. Entre otras funciones:

Selección y contratación de Azafatas.
Selección de becarios.
Montaje de Stand.
Supervisión logística del reparto diario de prensa
Seguimiento diario por centro.
Etc..

Solidario ABC crea futuro

Gestion punto de venta, con frecuencia semanal visitando las totalidad de los centros de Madrid realizando labores de:

Toma de pedido.
Cumplimiento del surtido.
Puesta en marcha de promociones,
Etc..

Actividad comercial, con manejo de presupuesto. Auditorias mensuales o quincenales de sus productos y de la competencia a nivel nacional.

Superando con creces los objetivos marcados pos la marca para el año 2006, en lo que a visibilidad, actividad y referenciaciones se refiere

Heinz

muchfiel
Conecta con tus clientes

Actividad comercial, con manejo de presupuesto. Auditorias mensuales o quincenales de sus productos y de la competencia a nivel nacional.

Orlando

Informe comparativo de sus productos frente a la competencia, en cadena de supermercados nacional. Negociación e implantación de actividades promociónales, y campaña de Navidad.

Realización de todo tipo de acciones:

Mistery Shopper.

Equipo comercial Home Care

Auditores Beauty Care

Implantación de campañas, etc….

Auditoria y Mistery Shopper conjunto, evaluando las distintas promociones de sus productos, así como la ubicación de estos en los centros visitados.

Gestión comercial en las tiendas especializadas del sector y colocación de material PLV y mobiliario. Puesta en marcha de campañas.

ESTUDIOS DE MERCADO, MISTERY SHOPPER, AUDITORIAS, ETC…