

*La Competitividad
Comercial es
nuestro negocio*

*Competitividad Comercial para QH es
vender más y mejor dando valor a su
cliente*



www.QHsupra.com

© Todos los contenidos de este documento
son Propiedad Intelectual de QHsupra

Ref.: QHsupra.Presenta.140119

¿Competitividad Comercial?

- Competitividad Comercial es vender más y mejor dando Valor a su cliente.
 - ✓ Vender más = +
 - ✓ Vender mejor = + margen, + rápido, + cuentas, todo el portafolio,...

¿Qué hacemos para que su Organización venda más y mejor?

- Le ayudamos a...
 1. Entender el valor que espera su cliente.
 2. Construir ese valor.
 3. Venderlo a través de un modelo innovador, diferenciador y sistémico de aproximación comercial.

¿Ese modelo tiene un nombre?

- SIC: Sistema de Inteligencia Competitiva.

Nuestro negocio es incrementar la Competitividad Comercial de su Organización

1. ¿Qué me aporta su enfoque de Competitividad Comercial?
2. ¿Cómo construyen Competitividad Comercial?
3. ¿Sólo abordan proyectos en el que recorran todo su modelo?
4. ¿Si sólo contrato algún elemento de su propuesta de valor, qué me ofrecen diferente a lo que puedo comprar en el mercado?
5. ¿QHsupra es una consultora?
6. ¿Qué diferencias establecen entre consultores e impulsores de negocio?
7. ¿Con qué organizaciones colaboran?
8. ¿Qué modelo de negocio pueden proponerme?

Le ayudará a romper paradigmas:

- Venta de Valor vs venta de 'commodity'
- Innovación y diferenciación vs mimetismo
- Valor ajustado para cada cliente vs promociones indiscriminadas

2. ¿Cómo construyen Competitividad Comercial?

1. Trabajamos con tu Organización
2. Analizamos su entorno competitivo
3. Trabajamos con tu cliente final, tanto actual como objetivo
4. Cruzamos sus necesidades con tus capacidades, construyendo tu Modelo de Aproximación Comercial (MAC)
5. Construimos y desplegamos tu Sistema de Inteligencia Competitiva (SIC)

2. ¿Cómo construyen Competitividad Comercial?

1. Trabajamos con tu Organización
 2. Analizamos su entorno competitivo
 3. Trabajamos con tu cliente final, tanto actual como objetivo
 4. Cruzamos sus necesidades con tus capacidades, construyendo tu Modelo de Aproximación Comercial (MAC)
 5. Construimos y desplegamos tu Sistema de Inteligencia Competitiva (SIC)
- Para entender cuáles son sus capacidades: qué vende, qué puede vender, cómo lo vende, con qué resultados...
 - Para valorar el impacto de su oferta en el negocio, en tu cuenta de resultados, en la cuenta de resultados del cliente final...

2. ¿Cómo construyen Competitividad Comercial?

1. Trabajamos con tu Organización
 2. Analizamos su entorno competitivo
 3. Trabajamos con tu cliente final, tanto actual como objetivo
 4. Cruzamos sus necesidades con tus capacidades, construyendo tu Modelo de Aproximación Comercial (MAC)
 5. Construimos y desplegamos tu Sistema de Inteligencia Competitiva (SIC)
- Tendencias, mercados, competencia, ofertas, precios...

2. ¿Cómo construyen Competitividad Comercial?

1. Trabajamos con tu Organización
 2. Analizamos su entorno competitivo
 3. Trabajamos con tu cliente final, tanto actual como objetivo
 4. Cruzamos sus necesidades con tus capacidades, construyendo tu Modelo de Aproximación Comercial (MAC)
 5. Construimos y desplegamos tu Sistema de Inteligencia Competitiva (SIC)
- Para entender sus necesidades, expectativas, percepciones, canales de relación... alrededor de los productos o servicios que las capacidades de nuestro cliente pueden construir.

2. ¿Cómo construyen Competitividad Comercial?

1. Trabajamos con tu Organización
 2. Analizamos su entorno competitivo
 3. Trabajamos con tu cliente final, tanto actual como objetivo
 4. Cruzamos sus necesidades con tus capacidades, construyendo tu Modelo de Aproximación Comercial (MAC)
 5. Construimos y desplegamos tu Sistema de Inteligencia Competitiva (SIC)
- Para transformar las necesidades del cliente final en oportunidades de negocio para tu Organización.
 - Alineando tu propuesta de valor con las oportunidades descubiertas.
 - Vehiculizando tu nueva propuesta de valor
 - Entrenando en su uso a tu equipo comercial.

2. ¿Cómo construyen Competitividad Comercial?

1. Trabajamos con tu Organización
 2. Analizamos su entorno competitivo
 3. Trabajamos con tu cliente final, tanto actual como objetivo
 4. Cruzamos sus necesidades con tus capacidades, construyendo tu Modelo de Aproximación Comercial (MAC)
 5. Construimos y desplegamos tu Sistema de Inteligencia Competitiva (SIC)
- SIC es un modelo natural de venta consultiva para vender más y mejor, que captura las necesidades y expectativas de cada uno de tus clientes objetivo, construyendo y entregando valor de forma sistémica a todos tus clientes, en todos los puntos de la pirámide.
 - Potenciando el rol consultivo de tu organización comercial, tanto directa (tu FFVV) como indirecta (canal).
 - Es un verdadero marketing 'one to one' aplicable a cada cliente, a centenares de clientes, a miles y decenas de miles de clientes.

3. *¿Sólo abordan proyectos en el que recorran todo su modelo?*

- No. Podemos ofrecerle cada uno de los elementos de nuestra propuesta de valor de forma independiente, excepto la construcción del Sistema de Inteligencia Competitiva, que requeriría de los anteriores.

4. ¿Si sólo contrato algún elemento de su propuesta de valor, qué me ofrecen diferente a lo que puedo comprar en el mercado?

- Todas y cada una de las actuaciones de QH con nuestro cliente están orientadas a incrementar su competitividad comercial: vender más y mejor.
- Por tanto, ya sea un Estudio de Mercado, un Estudio de Posicionamiento Competitivo,... nuestro enfoque será práctico, original y orientado a la mejora de la eficiencia comercial de tu Organización.
- También le entregaremos resultados prácticos del proyecto que contemplen una estimación de impactos/resultados y, además, lo haremos en un soporte dinámico que le permita la interacción, la comunicación y su despliegue en tu Organización.
- Todas y cada una de nuestras actuaciones aportan valor en sí mismas y, además, pueden formar parte de un Sistema.
- En el momento que tú decidas podemos completar el trabajo y conectar la información, los hallazgos y los elementos para construir tu Modelo de Aproximación Comercial (MAC), o tu Sistema de Inteligencia Competitiva (SIC).

- Si sólo tengo 5 segundos para explicarte qué somos, le diría que somos una consultora, pero si dispongo de más tiempo, le digo que no somos una consultora. Somos Impulsores de Negocio.

- Como impulsores de negocio, procuramos una visión global que nos ayude a entender la lógica del negocio.
- Estamos más orientados a los resultados del negocio -de tu negocio- que a los resultados del proyecto.
- Nuestro enfoque es más práctico y somos proactivos.
- Generamos menos dependencia.
- Nos comprometemos contigo:
 - Pasaremos tiempo con sus vendedores; saldremos a vender con ellos e, incluso, podemos representarte y vender en tu nombre.
 - Pasaremos tiempo con sus clientes entendiendo en qué longitud de onda vibran.
 - Podemos proponerte modelos de relación donde nuestra retribución esté vinculada a ventas y a satisfacción de tu cliente.
- Máximo compromiso con los resultados objetivo.
- Presencia del know-how a lo largo del proceso de colaboración.

7. ¿Con qué organizaciones colaboran?

- Con aquellas que son líderes y que quieren mantener su posición de liderazgo.
- Con aquellas que todavía no son líderes, pero quieren llegar a serlo.
- No tienen por qué ser multinacionales, ni las más grandes; pero sí tener voluntad de liderazgo, de diferenciación, de triunfo,...



Podemos proponerle un modelo de negocio 3D, en función del tipo de proyecto:

- Para la ejecución de elementos independientes de nuestra propuesta de valor:
 1. **Clásico:** Una relación cliente-proveedor en la que definidos el entorno de colaboración y los objetivos, establecemos unos honorarios razonables por la ejecución.
- Para la construcción y despliegue de tu Sistema de Inteligencia Competitiva (SIC)
 2. **Fijo + Objetivos:** Para desplegar SIC en la parte alta de tu pirámide de clientes, atendida por FFVV directa, potenciaremos el rol consultivo de sus vendedores, y nuestros honorarios estarán vinculados al número de clientes que “pasan” por el Sistema y a los resultados alcanzados.
 3. **Vendemos en tu nombre:** Para desplegar SIC en la parte baja de tu pirámide de clientes, atendida por Canal, podemos actuar como agente de tu Organización para un territorio definido, en el que aplicaremos SIC a través de un mix de canales potenciados: Internet (Portal Empresas) + Telemarketing + Task force de cierre, y donde nos responsabilizaríamos de todo el proceso comercial: de la cualificación al cierre del contrato, vinculando nuestra retribución, básicamente, a ventas y satisfacción del cliente.

En QH le ayudamos a vender más y mejor
dando valor a su cliente

QHsupra⁺

COMPETITIVIDAD COMERCIAL

Si necesita incrementar la competitividad de su organización, contacte con nosotros.

En QHsupra estamos preparados para ayudarle.

QHsupra⁺
COMPETITIVIDAD COMERCIAL

Luis Olivas Molina
Socio Director

✉ L.olivas@qhsupra.com
☎ (+34) 91 426 61 61
📠 (+34) 609 07 09 87
💬 Skype: L.olivasmolina
Calle Almirante, 5 - 4º
28004 Madrid
España
www.QHsupra.com

QHsupra⁺
COMPETITIVIDAD COMERCIAL

José A. de Eguiluz
Director México

✉ j.eguiluz@qhsupra.com
☎ +52 (55) 5246 0298
📠 +52 (1) 55 3765 8568
💬 Skype: josetxu_de_eguiluz
Av. Jesús del Monte 37-2º
Col. Jesús del Monte
Huixquilucan Edo. de México
C.P. 52764 México
www.QHsupra.com

www.QHsupra.com

Madrid México, D.F. Barcelona