

IMPRESSING EVOLUTION

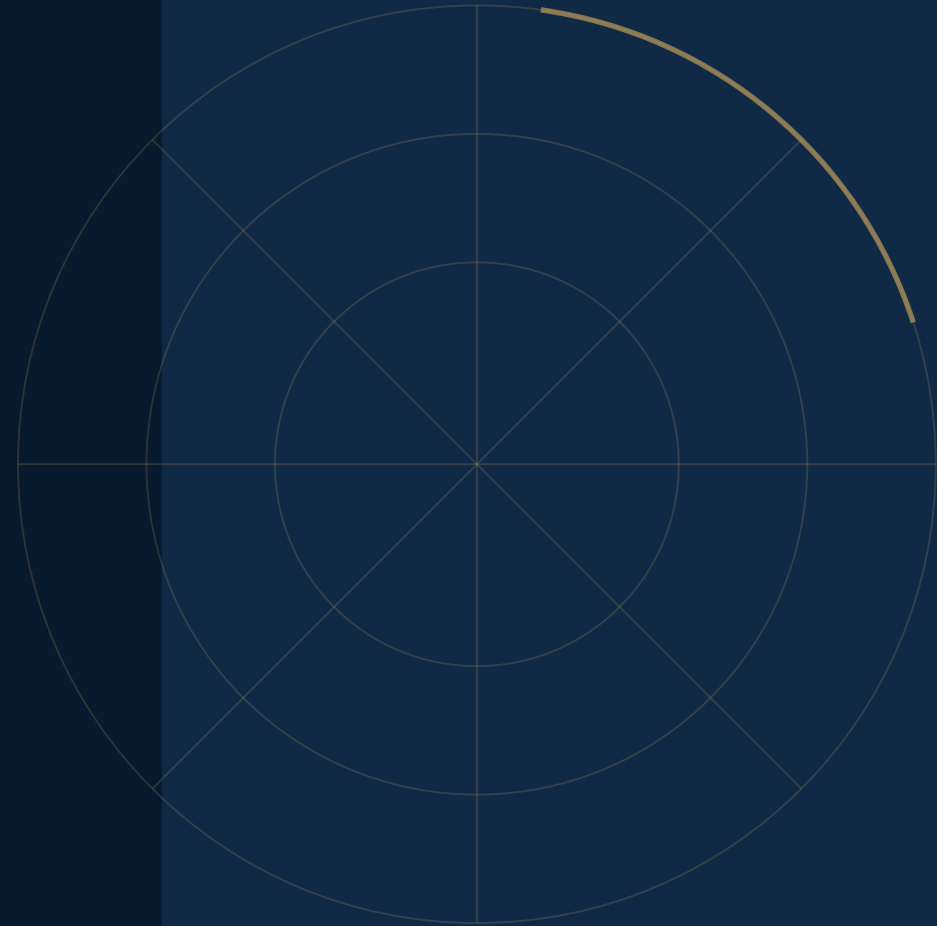
---

# RADAR COMERCIAL 360

Inteligencia comercial para decidir y actuar

Transformamos la información de tu empresa en decisiones que ayudan a crecer.

INTELIGENCIA COMERCIAL · ESTRATEGIA · DIRECCIÓN



# La información para empezar

Una exportación sencilla de los últimos 24 meses suele ser suficiente.

**FECHA · CLIENTE · PRODUCTO · COMERCIAL · ZONA · VENTA**

## 1 Ventas

Fecha, importe y unidades

## 2 Clientes

Código o nombre y ubicación

## 3 Productos

Producto, familia o categoría

## 4 Equipo y zonas

Comercial asignado, provincia, área o ruta

## Cuando estén disponibles

- Costes y márgenes
- Objetivos comerciales
- Canales y familias
- Visitas, presupuestos y pedidos

**Sin cambiar el ERP, el CRM ni la forma de trabajar.**

Trabajamos con la información que la empresa ya genera.

# Qué podemos saber con tus datos

El primer análisis convierte registros dispersos en una visión comercial útil.

## VENTAS

Evolución, desviaciones, estacionalidad y objetivos

---

## COMERCIALES

Cartera, captación, productividad, margen y cumplimiento

---

## PRODUCTOS

Rotación, margen, penetración y venta cruzada

---

## CLIENTES

Crecimiento, caída, inactividad, pérdida, concentración y potencial

---

## ZONAS

Cobertura, penetración, crecimiento y oportunidades

---

## RENTABILIDAD

Qué vendemos, dónde, a quién y con qué margen

---

**Los datos muestran qué está pasando. El análisis ayuda a entender por qué.**

# La visión exterior completa el Radar

Cruzamos la realidad interna con señales de mercado para identificar nuevas opciones.

## ● MERCADO

Tamaño, evolución, tendencias y cambios de demanda.

## ● COMPETENCIA

Posicionamiento, movimientos, aperturas, productos y expansión.

## ● NUEVOS CLIENTES

Empresas potenciales, localización, clasificación y prioridad.

## ● NUEVAS ZONAS

Territorios con potencial y baja penetración.

## ● PRODUCTOS Y CANALES

Oportunidades a partir de clientes, competencia y mercado.

## ● INTELIGENCIA COMERCIAL CON IA

Investigación y detección de señales en grandes volúmenes de información.

**INTERIOR DE LA EMPRESA + EXTERIOR DEL MERCADO**



# Del análisis a la acción

Cada hallazgo termina en una prioridad, un responsable y una medida de seguimiento.



## ÁREAS DE ACTUACIÓN

Reuniones con Gerencia y equipo

Seguimiento individual de comerciales

Recuperación y prospección de clientes

Grandes cuentas y negociación

Precios, descuentos y márgenes

Expansión, nuevos mercados y canales

Dirección Comercial externa

**El Radar detecta la oportunidad. Te acompañamos hasta convertirla en resultado.**

# Una relación que puede crecer con la empresa

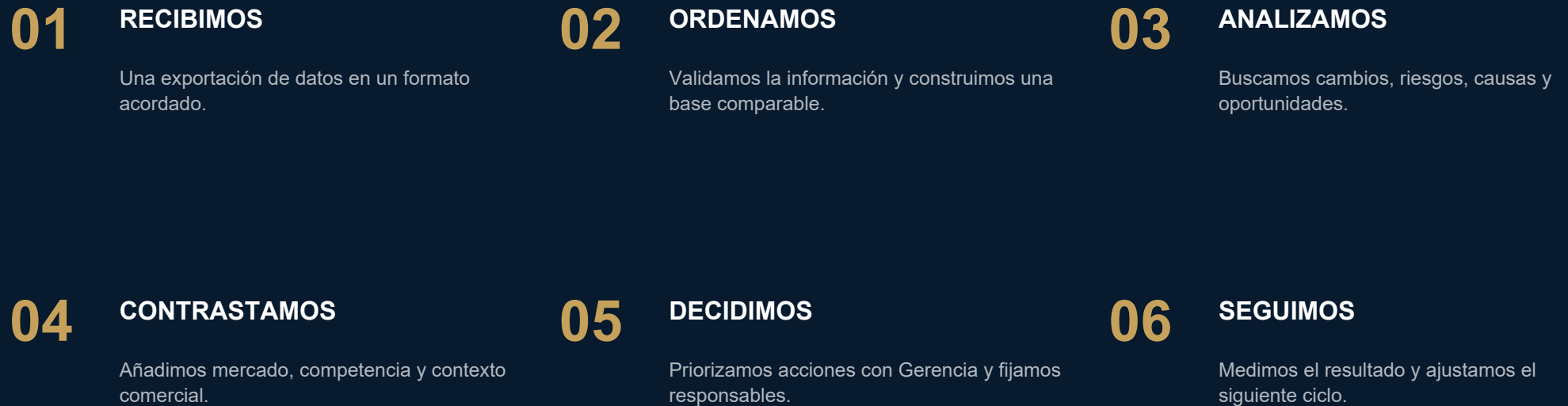
La implicación aumenta solo cuando el negocio lo necesita y la confianza lo aconseja.



**Empezamos donde nos necesites. Crecemos hasta donde podamos aportar valor.**

# Cómo trabajamos

Un proceso simple, periódico y orientado a decisiones concretas.



**Un Radar que aprende del negocio y gana profundidad con cada ciclo.**