

MARCO MORALES

commercial innovation consulting



MARCO MORALES

commercial innovation consulting



"Imagina un mañana donde tu negocio no solo sobrevive, sino que prospera en el competitivo mercado actual. ¿Pero cómo aseguras que ese mañana sea una realidad y no solo un sueño?"



En el mundo acelerado de los negocios, las pequeñas y medianas empresas enfrentan desafíos diarios que pueden amenazar su estabilidad y crecimiento. La falta de una **estrategia comercial** clara, una presencia digital ineficaz, y operaciones que no alcanzan su máximo potencial no son solo piedras en el camino, son barreras que podrían detener tu progreso por completo.



En **Marco Morales comercial innovation consulting**, entendemos estos desafíos y los riesgos de enfrentar el mercado sin el apoyo adecuado. Sin una *estrategia comercial efectiva*, las empresas pueden perderse en un mar de competencia. Sin optimización digital, podrían volverse invisibles en la era de la información. Y sin procesos eficientes, cada día es una oportunidad perdida para crecer y ser más rentable.



No dejes que la falta de preparación sea la razón por la que tu empresa no alcance su máximo potencial. Con nuestra gestoría especializada, transformamos riesgos en oportunidades y planes en acciones específicamente en el **área comercial**. Te invitamos a ver cómo podemos hacer que tu negocio no solo compita, sino que lidere en su industria."



Visualiza el cambio, toma el control y asegura tu futuro. Descubre nuestros servicios basados en 8 pilares fundamentales:



Estrategia Comercial y de Mercado: Asesoría para definir o refinar la propuesta de valor, identificar mercados objetivo, y desarrollar estrategias de entrada o expansión de mercado, así como fuerza de ventas, canales de venta y distribución, tanto tradicionales como digitales.

Marketing Digital: Implementación de estrategias de marketing digital, comercio electrónico – marketplaces, incluyendo SEO, SEM, gestión de redes sociales, y marketing de contenido, para mejorar la visibilidad en línea y captar clientes potenciales.

Transformación Digital: Asesoramiento en la integración de tecnologías digitales en todas las áreas del negocio para mejorar procesos y eficiencia operativa comercial.

Optimización de Operaciones comerciales: Mejora de procesos internos para aumentar la eficiencia, reducir costos y optimizar la cadena de suministro.



Gestión Financiera: Asesoramiento en planificación financiera, acceso a financiamiento, gestión del flujo de caja, y estrategias de inversión.

Desarrollo de Talento y Capacitación: Programas de formación y desarrollo para el equipo de trabajo con el fin de mejorar habilidades y competencias clave comerciales.

Innovación y Desarrollo de Productos: Asistencia en el desarrollo de nuevos productos o servicios y en la implementación de procesos de innovación.

Asesoría Legal y de Cumplimiento:

Orientación sobre normativas locales, cumplimiento regulatorio, protección de propiedad intelectual, y contratos comerciales.

Generamos un primer acercamiento virtual-híbrido aplicando nuestra metodología **HERMES**, **sin costo** alguno:

Hallazgos: En esta primera fase, se realiza una evaluación exhaustiva del departamento comercial. Esto incluye recopilar datos e información clave sobre sus operaciones, desafíos y oportunidades. El objetivo es identificar áreas de mejora y entender profundamente el contexto y las necesidades *específicas comerciales*.

Estrategia: Con los hallazgos recopilados, se desarrolla una estrategia comercial específica para abordar los desafíos identificados. Esta estrategia debe ser personalizada y alineada con los objetivos a largo plazo de su empresa, asegurando que las soluciones propuestas sean sostenibles y escalables.

Realización: La implementación de la estrategia es crucial. Esta etapa implica la puesta en marcha de las acciones y planes desarrollados en la fase de estrategia. Se debe supervisar de cerca para asegurar la correcta ejecución y realizar ajustes según sea necesario para garantizar el éxito.

Medición: Es fundamental medir el impacto de las intervenciones realizadas. Esta fase implica el establecimiento de indicadores clave de rendimiento (KPIs) y otras métricas para evaluar la efectividad de las soluciones implementadas y determinar el retorno de la inversión.



Evaluación: Después de implementar cambios y medir su impacto, se realiza una evaluación para analizar los resultados. Esta evaluación debe comparar los resultados obtenidos con los objetivos establecidos en la fase de estrategia y realizar un análisis crítico de lo que funcionó y lo que no.

Sostenibilidad: Finalmente, se planifican y establecen acciones para asegurar la sostenibilidad de las mejoras y cambios implementados. Esto puede incluir la capacitación continua del personal, el desarrollo de un plan de mantenimiento a largo plazo, y la revisión periódica de las estrategias para adaptarse a cambios en el entorno de negocio en *materia comercial*.

En todos nuestros procesos, integramos IA. Por cierto, ¿Sabes quién fue HERMES?

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES



PARTNERS ACTIVOS

