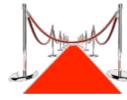




Forma más eficiente para conectar tu área estratégica de negocio con clientes potenciales



Es **DESPLEGAR LA ALFOMBRA ROJA**

Crea una Marca dentro de la Marca

3

Hacia un área específica de tu negocio
Desde donde está el cliente potencial

Imagina duplicar, triplicar o multiplicar por N

Significaría un crecimiento **EXPONENCIAL**
El mejor cliente que tienes de tu mejor área de negocio

Si lo haces con un sistema

Te permite salirte de EN

Y trabajar **SOBRE** tu negocio

Cómo Servir con Excelencia al Cliente Ideal de tu Área Estratégica de Negocio

2



**Jordys González
Cómo Implementar un Sistema Comercial Ganador**

Ver a tu empresa por áreas de negocio

Un área de negocio

Es por donde entra dinero a tu empresa

Ley de Pareto

80% de los resultados

Proviene de un 20% de los esfuerzos

Identifica la o las áreas de negocio **ESTRATÉGICAS**

Las más rentables

Tus Áreas de Negocio

1

Elaborado por:
Resumen Inteligente.com
Conocimiento Empresarial Clave

Cimientos de Tu Visión Empresarial (I)

Si no prestas suficiente atención a los cimientos



Estás teniendo una alucinación empresarial

Qué Quiere un Emprendedor



Ingresos

— Energía para...

- Hacer
- Compartir
- Edificar
- Creer
- Ser lo que queremos ser



Crecimiento

En todos sentidos

- Personal
- Empresarial
- Mental

Es...

- Vida
- Avance



Tiempo y libertad

Libertad

— De movimiento

Tiempo

— Para hacer las cosas que queremos hacer



Vivir con propósito

— Reinventarse a sí mismo



Qué Tipo de Negocio Estás Construyendo

— El poder transformador de las altas expectativas



EN tu negocio?

Eres

- Parte de un sistema
- Un eslabón

No puedes

— Ver tu negocio

- Desde encima
- Desde otra perspectiva

NEGOCIO FIN



SOBRE tu negocio?

— Financia el estilo de vida que quieres

NEGOCIO VEHÍCULO

A qué se dedican

Al preguntar a empresarios qué funciones desempeñan

Responden

- Soy el dueño
- Veo la contabilidad
- Llamo a clientes
- Contrato personal
- Veo el almacén
- Voy a cobrar
- Hago relaciones públicas

Hacen de todo

Están **EN** el negocio

Preguntas desencadenante



¿A qué porcentaje de **VENTAS** está **HOY** tu empresa, de su **POTENCIAL ACTUAL**?

— Generalmente el empresario responde que está en un 20% de su potencial



¿Cuál es el **SIGUIENTE NIVEL** de ventas al que te gustaría llevar a tu empresa?

- Definir un porcentaje como objetivo para
- 6 meses
- Un año
- Dos años



¿Qué **ACCIONES** debes emprender para **LLEVAR** tu empresa a ese nivel?

Implementa los tres pasos

Sistema Comercial GANADOR