



PROGRAMA DE MARKETING PERSONALIZADO.

Nuestro Objetivo: “Dar un Marketing de alto nivel al mediano y pequeño comercio.”

Introducción:

Es conocida la situación por la que pasa el comercio minorista de todos los sectores: la falta de profesionalización, la libertad de horarios, la mala accesibilidad y escasos aparcamientos, las ofertas de las grandes superficies, la falta de creatividad y, ahora, LA CRISIS, son alguno de los factores que frenan este tipo de comercio. Algunos comercios han unido sus fuerzas en Asociaciones sectoriales o gremiales, zonales y de barrio, con el objetivo de tener una mayor fuerza ante las instituciones sociales y políticas y volver ocupar un papel importante en la vida social.

Pero, si nos paramos a pensar nos daremos cuenta de que se pide a pequeños y medianos comercios, que ven como su caja es cada día menor y su competencia cada día más agresiva, formación, asociación, profesionalización, en definitiva inversión.

Nuestro programa de PMP (Programa de Marketing Personalizado), es un programa dirigido a los comercios que desarrollan su negocio en un entorno local y con un habitual tráfico de clientes. Es un proyecto que se desarrolla mayoritariamente el sector servicios y ocio, desde restaurante, tiendas de ropa, ópticas, dentistas y otros comercios que prestan servicios a mercados locales y turísticos, buscamos generar cambios estratégico en la gestión comercial, adaptando un sistema de alta cualificación a través de un equipo de profesionales en el ámbito del Marketing, desempeñando un plan de acción en diferentes fases de trabajo. Nuestro PMP, está estructurado en tres fases, Estudio de Mercado, Campaña de Captación y Mystery Shopper, a continuación damos detalles de los servicios que desarrollamos en nuestro PMP:

- ✓ **Estudios de Mercado:** Nuestros estudios de Mercado se basan en los siguientes puntos:
 1. **Desenvolvimiento en el mercado:** nos permite la penetración de marca, intención y repetición de compra.
 2. **Comportamientos Comunes:** hábitos de compra, censo de población activa y potenciales clientes.
 3. **Diagnóstico:** Fortalezas y debilidades de la situación actual.

✓ Campaña de captación:

Consiste en la elaboración de campañas bajo una estrategia tanto de planificación como de costes puramente variable y claramente enfocado a obtener resultados ya sea en forma de leads, ventas o afluencia de gente a tienda o restaurante.

Con estas campañas conseguimos conseguir contactos cualificados y posibles clientes mediante la elaboración de una campaña tanto por email marketing , Search marketing y cualquier otro medio que consideremos interesante para la campaña.

En todas nuestras campañas hacemos un análisis diario de las mismas para estudiar todas las variables que influyen en el éxito de la campaña de forma que consigamos maximizar el retorno de la inversión

✓ Mystery Shopper:

Como Consultora de Marketing , sabemos de la importancia de la información. El punto de venta tiene una gran cantidad de información para nuestros clientes, que nosotros sabemos recoger y analizar.

Una acción de mystery shopper te permite saber cómo vende tu producto en el punto de venta. Puede ser el complemento de un plan de incentivos o de una promoción en el punto de venta. Un mystery shopper visitará el punto de venta para vivir la experiencia de la compra y transmitir luego a la marca los resultados.

Desde PARKCOACH sabemos cómo optimizar una campaña de mystery shopper: seleccionando a las personas más adecuadas, diseñando el argumentario de la visita, recogiendo la información mediante nuestros sistemas de reporte online personalizados para cada caso.

Como lo hacemos

En función de tu negocio, de tus canales de distribución, de promociones, podemos diseñar campañas que llegan de forma específica a tu público objetivo; Gente joven en donde está tu negocio, nichos como; mujeres de 30 años en la costa, hombres de 40 años en la zona centro, e.t.c.

Metodología:

Desde PARKCOACH ofrecemos los servicios de consultoría de marketing a nuestros clientes. La correcta definición de las estrategias de marketing, la optimización del negocio y la creatividad para impulsar los resultados esperados, son los pasos a seguir en todos nuestros procesos.

Creemos que una buena estrategia de marketing pasa por tener en cuenta todas las variables que afectan al producto de nuestro cliente. Somos especialistas en **field marketing y gestión del punto de venta**. Aportamos una gran experiencia en la organización de **equipos comerciales y fuerzas de ventas** externas, temporales o continuas, ofertas y movimientos de stocks. Dominamos las herramientas del **marketing directo**, de las herramientas online, de la **fidelización**. Sabemos cómo gestionar una **campana de demostración** en el punto de venta para obtener los resultados deseados. Conocemos la importancia de gestionar correctamente una **red de ventas**.

CARLOS MORALES JELAMBI.

Parkcoach / Director.