



SERVICIOS DE ASESORIA

SIN PUNTO DE VENTA (PV)

DURACIÓN DEL PROYECTO: 2/3 semanas

SERVICIOS PROPUESTOS :

1.-Elaboración de un plan Director orientado a un equipo comercial y técnico sin PV

Creación de un Plan Director , conjuntamente con dirección, donde se reflejan las líneas maestras a seguir, atendiendo a los criterios de empresa y mercado.

QUÉ vamos a ofrecer, COMO lo vamos realizar y CUANDO lo vamos a vender son las respuestas que se deberán exponer en el documento dentro del contexto empresarial.

2.-Selección de personal

2.1 Realizar la convocatoria de aspirantes comerciales, selección y contratación de los mismos atendiendo a criterios establecidos en la política de personal de la empresa.

2.2 Selección y contratación del personal técnico de soporte.

2.3 Selección y contratación de personal administrativo comercial

3.-Formación del personal

3.1 Cursos de energías renovables en las diferentes tecnologías (térmica-fotovoltaica-eólica-biomasa- aerotermia) atendiendo a un criterio general en que se ofrezca soluciones basadas en "Eficiencia Energética de Edificios" .

Segmentación de las acciones comerciales por vendedor, para atender a los diferentes segmentos de mercado, especializando a cada comercial en dicha área (Particulares-Empresas-Gobierno)

3.2 Formación del personal técnico adaptado a realizaciones de proyectos, instalación y mantenimiento de las instalaciones

3.3 Administrativo/a para apoyo a comerciales, tele venta , etc..



4.-Imagen empresa

4.1 Elaboración de logo comercial , imagen corporativa, material

4.2 Creación de una página web , orientada a los criterios de venta y servicio propuestos por la empresa, tienda on-line, servicios, formación, etc..

4.3 Campaña de lanzamiento, promoción y publicidad de la empresa.

5.- Sectorización y segmentación del mercado

5.1 Acciones comerciales orientadas a los diferentes sectores estratégicos. Venta directa. Comerciales sector particulares. Empresas. y Gobierno

6.- Creación del departamento instalador

Acuerdos con instaladores en las áreas de fontanería , electricidad y construcción

7.- Proveedores

Acuerdos comerciales con los diferentes proveedores de material de las diferentes áreas y tecnología.





CON PUNTO DE VENTA (PV)

DURACIÓN DEL PROYECTO: un mes (área comercial + PV)

SERVICIOS PROPUESTOS:

PV 1.-Elaboración de un plan Director orientado al PV y comercial

PV 2.-Elección y contratación del PV , zona urbana

PV 2.1 Adecuación del local

PV 2.2 Imagen corporativa

PV 2.3 Gestión del PV

PV 3.-Selección de personal

PV 3.1 Comercial

PV 3.2 Técnico

PV 3.3 Administrativo comercial

PV 4.- Formación del personal

PV 4.1 Comercial

PV 4.2 Técnico

PV 4.3 Administrativo comercial

PV 5.- Imagen empresa

PV 5.1 Logo

PV 5.2 Página Web

PV 5.3 Publicidad



PV 6.- Sectorización y segmentación del mercado

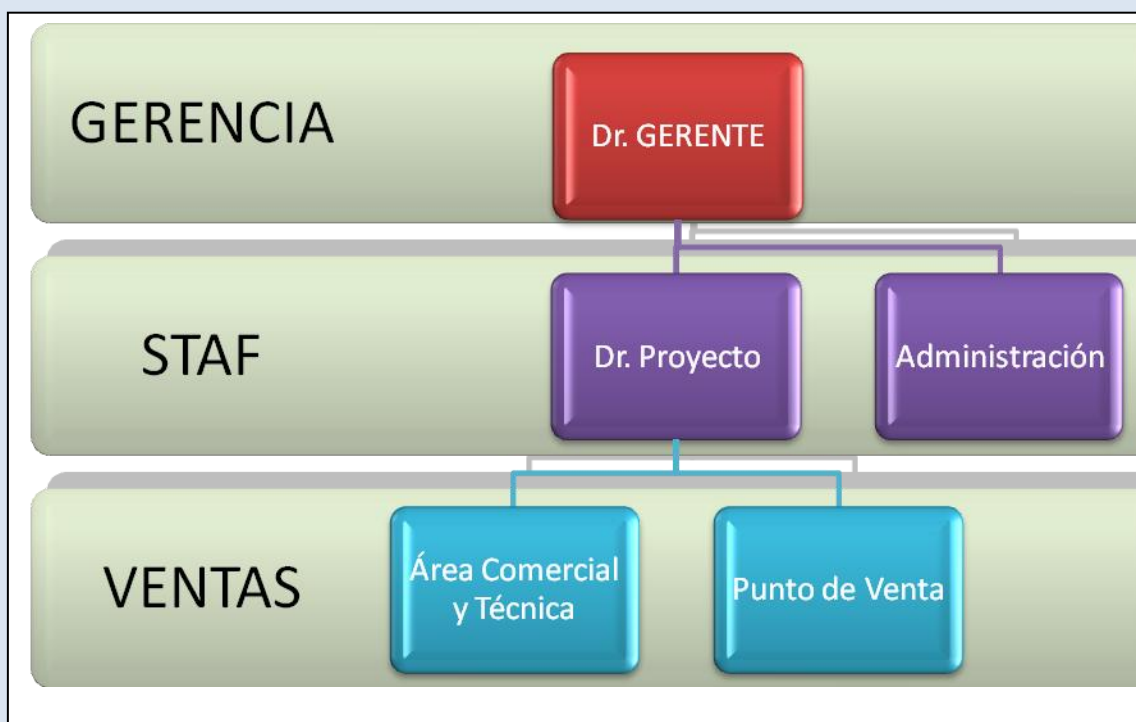
PV 6.1 Acciones comerciales

PV 7.-Creación del departamento instalador

PV 8.-Proveedores

PV 9.- Almacenamiento y distribución.

ESTRUCTURA PROPUESTA



ESTUDIO ECONÓMICO

La estructura propuesta requiere de una mínima inversión pudiéndose desarrollar a medida de obtención de resultados.

Inicialmente se propone una inversión compuesta en tres fases:

1. Gastos a corto plazo correspondientes a la asesoría propuesta
2. Gastos a medio plazo (un mes) que corresponden a los gastos de contratación de personal, actividades relacionadas con la venta, publicidad, etc..
3. Gastos relacionados con la apertura del Punto de Venta

CONCEPTO	CORTO PLAZO (Inmediato)	MEDIO PLAZO (un mes)	LARGO PLAZO
Asesoría e inicio de negocio	4.000		
Oficinas , material, etc..	?		
Personal de ventas		?	
Promoción de ventas		?	
TOTAL INVERSIÓN (aproximada en dólares USA)	4.000	?	?

Realmente el único gasto fijo sería los gastos derivados de la prestación de los servicios por parte de ACS Renovables, ya que los otros están condicionados a la situación que presente el empresario , país y localidad para su desplazamiento (a valorar)

Si ya dispone de local, material y personal de ventas estos costes se reducen considerablemente.

El apartado de largo plazo está contemplado la apertura de un Punto de Venta tal como se expone anteriormente.



SIMULACION DE VENTAS

La presente simulación establece los beneficios brutos derivados de la acción comercial de un vendedor en el plazo de un año.

La simulación es minimalista, partiendo de unas ventas mínimas y fácilmente alcanzables por el comercial.

Corresponde a un solo comercial en el sector empresas, con objetivos en venta de energía térmica (termosifones), y fotovoltaica (aislada y red) eficiencia energética de edificios.

Con la aceptación de nuestra oferta estos datos se ofrecen ampliados y detallados , así como otros elementos que influyen en los resultados finales.

VENTAS VENDEDOR 1	IMPORTE \$ US
Venta sistema térmico	107.500
Venta sistema fotovoltaico	191.000
Venta Eficiencia energética edificios	440.000
Otros sistemas	62.000
TOTAL VENTA ANUAL VENDEDOR	800.500
Margen comercial bruto s/venta 25%	200.125
Gastos derivados de la venta y generales	83.528
BENEFICIO BRUTO VENTA ANUAL UN VENDEDOR EMPRESAS	116.597

Estos resultados se pueden aumentar ampliamente con la estructura propuesta con tres comerciales orientados a diversos sectores y tecnologías.

