

bloque formativo 4

CONVIERTE MÁS Y MEJOR LOS MEDIDORES DE VENTANA **CLAVES PARA** **TU NEGOCIO RETAIL**



Antecedentes

La intuición es buena para los negocios, pero ¿los negocios funcionan por mera intuición? Nada que no se puede medir crece.

Independientemente del tamaño de tu negocio, recabar datos relacionados con su pulso te permitirá planificar, ejecutar, medir y mejorar cualquier objetivo de crecimiento.

¿Cómo hacerlo?

FÁCIL / Si tomas consciencia de la importancia de todos tus recursos vitales.

FÁCIL / Si asumes responsabilidades de cambio.

FÁCIL / Si aprendes a utilizar herramientas para medir y mejorar tus acciones de forma sistemática.

Objetivos

La gran mayoría de las claves del éxito de un negocio se basan en nuestra capacidad de tomar consciencia, responsabilidad y acciones concretas y masivas relacionadas con la gestión del TIEMPO, el DINERO y el TALENTO de las personas que conforman tu organización.

Estamos hablando de aprender y generar hábitos relacionados con cada uno de ellos.

Para este programa estableceremos los siguientes objetivos:

A.- Conoceremos los indicadores claves del éxito de cualquier negocio y cómo relacionarnos con ellos.

B.- Aprenderemos una metodología infalible para implicar en los procesos de mejora a nuestro equipo en la búsqueda de mejores resultados.

C.- Sistematizaremos procesos que te permitan aumentar ratios de conversión, ticket medio, unidades de venta, etc.

Descripción del contenido y píldoras

Un gran número de empresarios del comercio consideran que su negocio no se puede multiplicar porque ellos no se pueden dividir o, que si lo intentan, acabarán vendiendo su propia vida.

Estas creencias les impedirán desarrollar todo su potencial de crecimiento.

Píldora 1: "Los medidores de éxito claves en los negocios de retail"

Entender, aplicar y gestionar con tu equipo los KPIS, fundamentales

¿Cuánta gente pasa por delante de tu negocio y sus canales de venta?

¿Cuántos decidirán entrar para conocer tu propuesta de valor?

¿Cuántos comprarán?

¿Cuál será el ticket medio de su compra?

¿Cuántas serán las unidades de compra en cada visita?

Píldora 2: "Técnicas para mejorar la venta presencial"

Aplicar técnicas de "Tiendología Pura" como el rol del médico y el diálogo de la venta inspiradora te ayudarán a obtener mejores resultados.

Píldora 3: "Cómo crear tus planes de marketing enfocados a objetivos medibles"

Ponentes

- **MANUEL AMAT:**

CEO de <https://www.latiendologia.com> y experto en marketing aplicado al comercio.
<https://www.linkedin.com/in/manuelamat/>