



## Com passar de l'oportunitat de negociar a la venda?



Cambra **Barcelona**  
'doing business'

**campus** cambra\_ **Alumni**



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



# DE L'OPORTUNITAT DE NEGOCI A LA VENDA

**Xavier Guillamet**

Professor – Consultor



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



# Per què són importants les vendes per a l'empresa?



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



1. **Origen** de l'empresa
2. Font d'**activitat**
3. Causa de la **rendibilitat**



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



## On tenim oportunitats de negoci?

1. Cartera de **clients actius**
2. Cartera de **clients potencials**



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



# 1. Cartera de clients ACTIUS

Venda creuada (*cross selling*)

El client ens compra el producte A.

**Però, i el B?**



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



## Enfocament a la venda creuada

**Vendes:**

parlem al client del què no ens compra

**Màrqueting:**

anunciem al client els productes que no coneix



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



## Clients passius

És més fàcil recuperar un client  
perdut que guanyar-ne un de nou





Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



## 2. Cartera de clients POTENCIALS

Terreny desconegut...



Cambrà de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



No hi ha persones “amb” i “sense” olfacte  
pels negocis Hi ha persones que escolten u  
observen i altres que no.

**L'olfacte pels negocis  
s'alimenta de informació**



Cambrà de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



## DIRECCIÓ CORRECTE



Visitar fires

Parlar amb clients

Escoltar l'equip de vendes

Escoltar SAC – SAT

Associacionisme

Conferències, *mass media*...



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



# INVERSIÓ

1%... 2%... 3%... 4%... 5%... 6%... 7%... 8%... 9%... 10%...





Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



# INVERSIÓ EN COMERCIALIZACIÓ

**Retorn tangible: punt mort**

$$PM = \frac{DESPESES}{Mb/100}$$

**Retorn intangible: marge brut**  
(comercialització = valor afegit al producte)



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



## INVERSIÓ COMERCIAL PER ÀREES

### 1. Marca (disseny, imatge, publicitat)

La creació d'imatge assegura la venda a llarg termini

### 2. Equip comercial: *back i front office*

Orientat a l'expansió: Venda Creuada i Clients Potencials

Alta capacitat negociadora.

Gestió del temps per ABC i geolocalització



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



### 3. Instruments de venda moderns.

Presentació d'empresa

Certificacions de qualitat

Dossier de màrqueting

Mapes de capil·laritat

Xifres de producció

Ratis d'eficàcia

Visites organitzades a l'empresa

Show room, sala de formació.



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



## 4. Generadors de contactes

Fires

Pla de màrqueting viral

Networking

Sponsoring

## 5. Orientació de l'empresa al client

Producció

Logística

Administració

I+D

Direcció





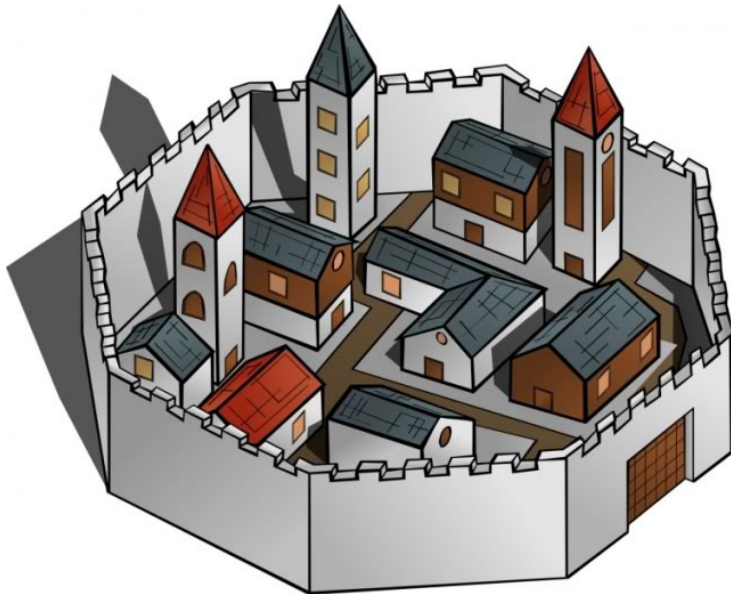
Cambrà de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



## CONCLUSIONS

### 1ª Superar el feudalisme empresarial



Intramurs:

**OPORTUNITATS LIMITADES**

Extramurs:

**OPORTUNITATS IL·LIMITADES**



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



## 2º Implantar la mentalitat expansiva

Venda Creuada

Clients Potencials



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



3ª La despesa comercial és una inversió:  
té retorn

**A > INVERSIÓ + VENDES**



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESSES



# Presència

Estem suficientment presents en el mercat?



Cambra de Comerç  
de Barcelona

TALLER D'EMPRESES



# Gràcies

XAVIER GUILLAMET

Professor – Consultor

**Cambra de Comerç de Barcelona**