|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Rutas / Pasos** | | |
| **Título** |  | | |
| **Texto descriptivo** | Se pueden encontrar cinco pasos básicos para elaborar un buen plan estratégico de ventas: | | |
| **Nomenclatura** | **Título (cuando aplique)** | **Texto** | **Imagen (obligatorio)** |
| 1 | Sentar bases | Conocer y analizar las características y el potencial del producto o productos que se ofrece, identificar cuál es nuestro público objetivo, muy importante, analizar a los competidores y lo que ellos ofrecen. |  |
| 2 | Definir objetivos comerciales realistas y bien detallados | Es aconsejable definir y detallar las metas a lograr, los ingresos, la rentabilidad del negocio y sus posibilidades de crecimiento en el mercado que se ubica. |  |
| 3 | Determinar la estrategia de venta | Las estrategias pueden mostrar la mejor cara de la empresa con respecto a sus canales de distribución y comerciales, estos canales están dirigidos al público objetivo y a sus partes; la recomendación es clara, se debe conocer en profundidad a nuestro público objetivo, sus gustos, necesidades y demandas, así como otra información de interés (perfil, patrones de compra, segmentos). |  |
| 4 | Concretar las tácticas y acciones | Cada una de las tácticas y acciones mencionadas en la planificación de ventas debe incluir un plazo determinado de ejecución, un coste y una previsión del retorno de la inversión. Pueden hacerse desde promociones para ventas, acciones de *marketing*, contratación de personal, descuentos para aumentar la fidelización de clientes, etc. |  |
| 5 | Medir, analizar y corregir | La medición de las ventas, los impactos y los diferentes momentos de encuentro entre los clientes y la empresa, presenta varias normas a seguir, estas normas están ligadas a la medición constante (diaria) por parte de los empresarios de su público objetivo, sus impactos con el cliente y sus necesidades de trabajo eficiente, siempre buscando el cumplimiento de los objetivos comerciales de la empresa o emprendimiento. |  |