



SUNDECK
PERSIANAS Y DECORACIONES

Integrantes del plan de desarrollo de mercado Sundeck

CEO: David Rojas

Promotoría/ administración : Abigail Millán

RP:

En Sundeck, nuestra **misión** es proporcionar soluciones de decoración del hogar y corporativas de alta calidad en la costa de Guerrero.

"En Sundeck, nuestra **visión** es convertirnos en líderes en el mercado de la decoración del hogar y corporativa en la costa de Guerrero. Nos enfocamos en expandir nuestra presencia en Guerrero y ofrecer un servicio excepcional a nuestros clientes para ayudarlos a crear espacios cómodos y estéticamente agradables, con el objetivo de ser reconocidos como una empresa líder en el mercado de la decoración del hogar y negocios en toda la costa de Guerrero."

Pasión por dar siempre lo mejor.

- Mejora continua en los procesos.
- Enfoque en ser los mejores de las zonas de distribución
- Aprende de los errores y evitar cometerlos.
- Trabajo con pasión, amor respeto y dignidad.
- Compromiso a dar siempre el máximo esfuerzo para cumplir con las responsabilidades laborales.

LA EMPRESA

- En Acapulco, ahí se concentra la producción.
- Nuestra empresa emplea mas de 10 personas.
- Utilizamos y buscamos la mejora continua en nuestros procesos y equipos.

- Control de calidad es muy importante, nos permite tener menos de un 2 % de reclamaciones.

NUESTRA MARCA



Nuestra marca exclusiva de persianas, con más de 15 años de experiencia en la elaboración de persianas con diversos componentes y telas, se consolida en el año 2023 para brindar soluciones de protección solar adecuándonos a cualquier estilo y ambiente. Fabricamos persianas sobre medida que brindan variedad de productos y otorgan a cada hogar el diseño, control de luz, protección y privacidad que se requiere.

Nos enfocamos en satisfacer las necesidades de decoración de nuestros consumidores, ofreciendo productos que sean acordes a sus posibilidades. Estamos comprometidos con ofrecer soluciones de alta calidad a precios razonables, para que cualquier hogar pueda tener acceso a nuestros productos y disfrutar de la personalización que ofrecemos.

Nuestros clientes son personas con altas aspiraciones y dispuestas a experimentar con nuevas opciones en el mercado de productos y servicios. Por ello, nuestra marca exclusiva de persianas busca innovar y adaptarse constantemente para ofrecer la mejor experiencia de compra posible.

En nuestro plan de desarrollo de mercado, nos enfocaremos en seguir creciendo y ofreciendo soluciones personalizadas para cada hogar. A través de una estrategia de marketing efectiva, buscaremos llegar a un público más amplio y establecernos como líderes en el mercado de decoración del hogar.

Las Herramientas

1.Whats app business

Se ha convertido en nuestro mayor canal de comunicación a través de grupos específicos, se circula la información para brindar un servicio excepcional al cliente final.

- Catalogo
- Etiquetas
- Respuestas automáticas
- Pedidos
- Grupos

Curso de WhatsApp Business

https://sso.hotmart.com/login?service=https://purchase.hotmart.com/?_gl=1*z6dqj0*_ga*NTc2MDAxMjE0LjE2NzY0NzY2MjM.*_ga_GQH2V1F11Q*MTY3NjQ3NjYyMy4xLjEuMTY3NjQ3NjY4MC4zLjAuMA..&renew=true

Usuario : sundeck.acapulco@gmail.com

Contraseña : sundeck2022

2. Catalogos, BDhome y Sunway

Herramienta primordial para dar a conocer la marca. libro que muestra físicamente la gama de productos para que el cliente pueda palpar cada una de estas.

Con Sunway ofrecemos una gamma de productos de la división de telas y componentes de Hunter Douglas.

3. Call center

A fin de darle el mejor servicio, tenemos un Call Center a fin de darle toda la información sobre el seguimiento de su pedido, revisar una reclamación o informarle de su saldo.

Pueden comunicarse entre extensiones a través de la app Callpicker. Solamente se marcan los tres dígitos de la extensión.

- Transferencia de llamadas:

Durante cualquier llamada entrante o saliente.

* Marcar ** (dos veces asterisco).

* Ingresar la extensión destino (número de extensión).

* Esperar a que la persona en la extensión destino atienda, y mencionar que tiene llamada. Si el destino acepta, únicamente la persona que tomó la llamada inicialmente cuelga y las dos

personas (cliente y extensión destino) quedan en la llamada. En caso de no querer tomar la llamada, la extensión destino cuelga y regresa el cliente con la persona que inicialmente toma la llamada. Mientras esto sucede, el cliente estará escuchando música de espera.

Extensiones disponibles:

100 Contabilidad y compras	105 Promotoría Zihuatanejo
101 Lizeth Garcia	106 Promotoría zihua face book
102 Control de Pedidos	109 Recursos Humanos
103 David Rojas	111 Ventas Acapulco
104 Ventas Zihuatanejo,	

Creación de etiquetas



Herramientas de ventas

1. Manuales de puesto.(en proceso)
2. Sistema de ventas

3.Social Media:

• Página web	https://www.sundeckcortinasypersianas.com/	https://decoracionessundeck.com/
• Redes Sociales	https://www.facebook.com/PersianasenAcapulco	https://www.instagram.com/sundeck_oficial/
	https://www.tiktok.com/@sundeckpersianas	https://goo.gl/maps/iJJtNYvgLprLr83H6

4 .Muestrario Virtual de telas Sunway



5.Carpeta en Drive(listas de precios, manuales de especificaciones catálogos, fotos, videos ,etc.)

TITLE

 Audios Capacitación

 Catálogos

 Guiones

 Harvard Style

 INVENTARIO DE STOCK EN TALLER

 Ixtapa Zihuatanejo

 Listas de precios

Nuestros Productos



ACERCA DE NUESTROS SERVICIOS

“Somos distribuidores de una amplia gama de productos para la decoración del hogar, oficina y negocio. En sundeck nos especializamos en las mas selectas marcas del mercado para la satisfacción de los gustos mas exigentes, somos GARANTIA y EXCELENCIA simplemente tu mejor opción.”

1 Toldos

Alta resistencia al viento, protege puertas, ventanas y acceso de lluvia, sol, polvo, rayos UV.

2 Motorización

Sistema de motorización que eliminan la necesidad de operar manualmente sus cortinas o persianas, evitando el uso de cordones o cadenas.

3 Cortinas

Cortinas que combinan el confort y la decoración con el ahorro de energía, control de luz, protección UV, regulación térmica, durabilidad, fácil mantenimiento y adaptables a cualquier estilo. Versátiles y tradicionales, le ofrecen una forma práctica de lograr privacidad y reducir la iluminación natural.

4 Persianas

Persianas que ofrecen una apariencia clásica al mismo tiempo que otorgan privacidad, control de iluminación, facilidad de operación, durabilidad y una amplia selección de colores. Selección de modelos o tonos que cuentan con una variedad de estilo tradicional o contemporáneo.

5 Pisos laminados

Pueden ser utilizados en cualquier espacio del hogar como sala, comedor, habitaciones o pasillos, ofreciendo confort, calidad y durabilidad.

6 Tapicería

Tapicería de salas, sillas de comedor, sillones de oficina etc.



ACERCA DE NUESTROS SERVICIOS

“Somos distribuidores de una amplia gama de productos para la decoración del hogar, oficina y negocio. En sundeck nos especializamos en las mas selectas marcas del mercado para la satisfacción de los gustos mas exigentes, somos GARANTIA y EXCELENCIA simplemente tu mejor opción.”

1 Toldos

Alta resistencia al viento, protege puertas, ventanas y acceso de lluvia, sol, polvo, rayos UV.

Contamos con el personal capacitado para el servicio y reparación de sus Cortinas y Persianas.



- 2 **Motorización**
Sistema de motorización que eliminan la necesidad de operar manualmente sus cortinas o persianas, evitando el uso de cordones o cadenas.
- 3 **Cortinas**
Cortinas que combinan el confort y la decoración con el ahorro de energía, control de luz, protección UV, regulación térmica, durabilidad, fácil mantenimiento y adaptables a cualquier estilo. Versátiles y tradicionales, le ofrecen una forma práctica de lograr privacidad y reducir la iluminación natural.

4 **Persianas**

Persianas que ofrecen una apariencia clásica al mismo tiempo que otorgan privacidad, control de iluminación, facilidad de operación, durabilidad y una amplia selección de colores. Selección de modelos o tonos que cuentan con una variedad de estilo tradicional o contemporáneo.

5 **Pisos laminados**

Pueden ser utilizados en cualquier espacio del hogar como sala, comedor, habitaciones o pasillos, ofreciendo confort, calidad y durabilidad.

6 **Tapicería**

Tapicería de salas, sillas de comedor, sillones de oficina etc.

PRODUCTOS SUNDECK



SUNDECK
PERSIANAS Y DECORACIONES

Plan de desarrollo del mercado

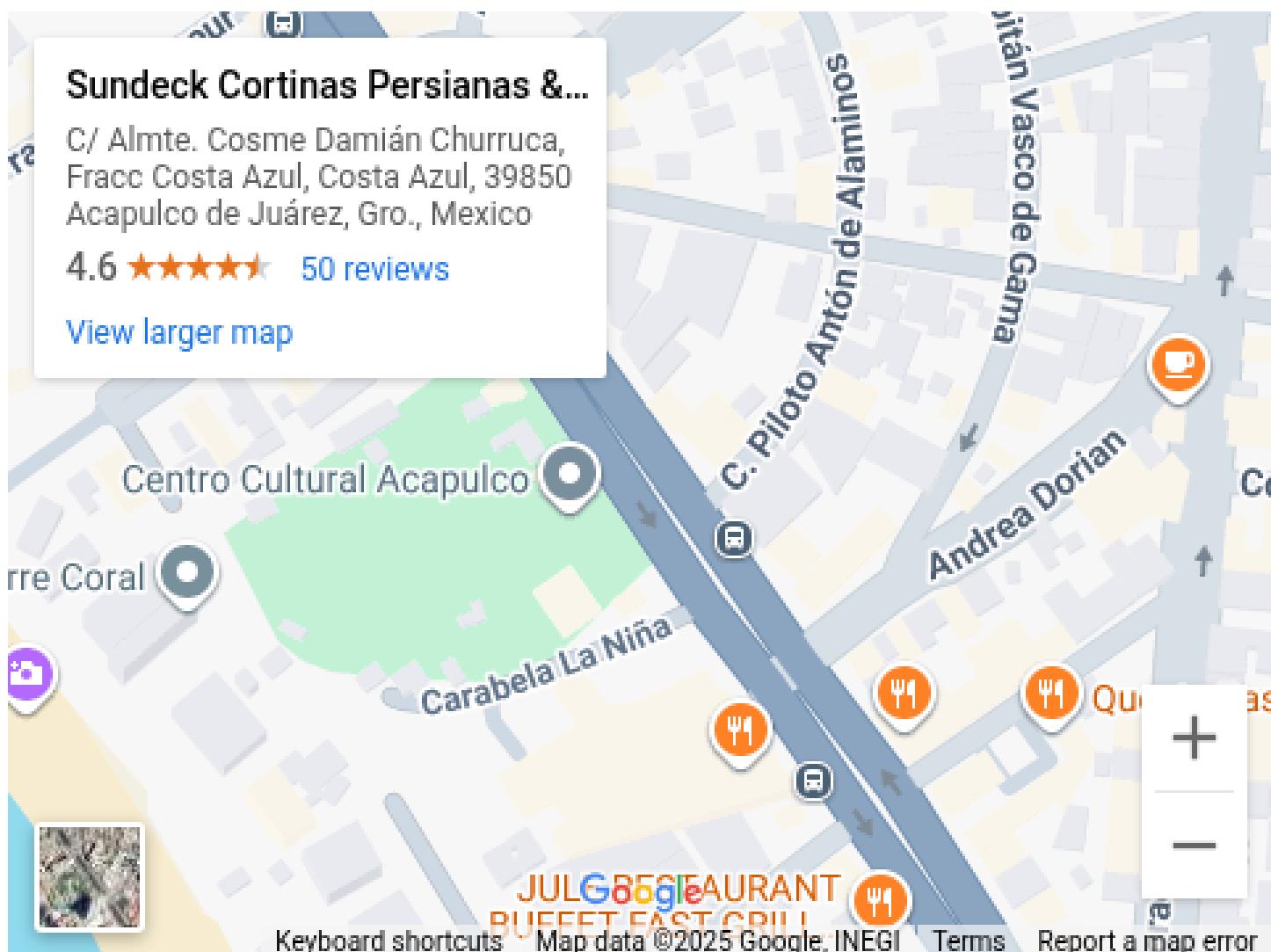
Planeación

- **Acciones a desarrollar para contactar prospectos.**

Campañas vigentes

1. Anuncios y posicionamiento en Google

Estado	Efectividad	Acciones	Área encargada	Resultados
Activa	60% de las llamadas llegan por ese medio	Se hace inversión mensual en anuncios y actualmente se cuenta con posicionamiento en las primeras posiciones de búsqueda	Dirección	si



1. Venta en Línea

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
Actualmente se redirecciona a través de la garantía a nuestro sitio para darle tráfico	Se realiza un pago anual y mensual para el funcionamiento del sitio	Dirección	Se tiene resultados positivos ya que se le agrega valor al servicio con la información contenida en el sitio

<https://sundeckpersianasydecoraciones.mercadoshops.com.mx/>

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
Se ofrecen los productos a través de la plataforma se cuenta con buena reputación pero baja facturación	Monitoreo continuo de la página, para tener las suficientes ventas para poder anunciarnos.	Dirección	Se obtienen ventas, donde no se tienen gastos de operación como instalación, se entrega el producto terminado

1. Face Book ads

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
de 20 a 30% de la prospección se capta de la plataforma	Se contrató a una agencia que realiza los anuncios	MKT Y DIRECCIÓN	Se espera subir el porcentaje de conversión con la contratación de la agencia de publicidad.

1. Colaborar con tiendas de decoración y minoristas.

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
Amplia alcance y llegar a nuevos clientes potenciales	Monitoreo y supervisión continua de los puntos de venta.	Promotoría/RP	

1. Colaboración con arquitectos, contratistas y decoradores.

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
Estos profesionales tienen un conocimiento especializado sobre los mejores diseños y materiales para lograr la mejor solución estética y funcional para los clientes. Al trabajar con ellos, se puede aumentar la cartera de clientes. Además, al colaborar con arquitectos, contratistas y decoradores, se beneficia con la cartera de contactos y de su amplia experiencia en la industria, lo ayudará a posicionarnos como un proveedor confiable y de confianza.	Buscar y promover Alianzas estratégicas con las personas en la localidad ofrecer soluciones integrales a sus clientes	Promotoría/RP	Se está incrementando la prospección a través de estas alianzas con: Arq. Héctor Lopez

1. Referral selling: pedir recomendaciones a clientes actuales para identificar a prospectos potenciales.

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
Permite aprovechar la información de los clientes actuales para identificar a nuevos prospectos potenciales. Además, los referidos son una fuente de tráfico de calidad para tu negocio y refuerzan la confianza y credibilidad de los productos y servicios.	Entregar garantías en el momento de la instalación, y seguir el punto 11 y 12 del sistema de ventas	Promotoría Asesor de Ventas	

- **Acciones a desarrollar para dar a conocer el producto/servicio.**

1. Show Room

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
Mejor comprensión y funcionamiento del producto, brinda mayor confianza al prospecto.	Monitoreo y revisión de los productos exhibidos. agregar los productos nuevos y telas	Promotoría / asesoría	

1. Cold calling, llamar en frio, telemarketing

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
estrategia útil y efectiva para alcanzar y conectar con los clientes potenciales. Esta estrategia puede ayudar a generar nuevas oportunidades de venta y a establecer relaciones con clientes potenciales o recomendar nuevos productos o servicios.	Llamar a prospectos sin previo aviso para presentarles producto o servicio. Envío de correos electrónicos de prospección: enviar correos electrónicos personalizados a prospectos	ASESOR DE VENTAS PROMOTORIA RP	

1. Redes sociales

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
identificar a prospectos potenciales	utilizar las redes sociales para identificar a prospectos potenciales y conectarse con ellos.	ASESOR DE VENTAS PROMOTORIA RP	

1. Crear una lista de posibles clientes potenciales utilizando fuentes en línea y directorios comerciales.

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
Esta técnica le permite ahorrar tiempo y esfuerzo al recopilar información de clientes potenciales de fuentes en línea, como directorios comerciales, sitios web de negocios o redes sociales.		Promotoría Asesoría	

1. Realizar seguimiento a clientes potenciales a través de mensajes personalizados y llamadas telefónicas.

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
Fortalecimiento de la relación: Al enviar mensajes y hacer llamadas personalizadas, puedes demostrar interés en el cliente y establecer una relación más cercana con ellos. Mejora de la tasa de conversión: Al establecer una relación más cercana con los clientes potenciales, puedes mejorar tus oportunidades de conversión y cerrar más negocios.		ASERORIA / PROMOTORIA supervisor: RH	Diferenciación de la competencia: El seguimiento personalizado es una forma efectiva de destacarte de tus competidores y demostrar que valoras a tus clientes potenciales.

- 1. Ofrecer promociones especiales y descuentos a nuevos clientes para incentivar la compra.**

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
Esto les permitirá a los prospectos disfrutar de precios más bajos y de una experiencia de compra más satisfactoria. Además, esta estrategia también puede ayudar a promover el negocio y aumentar el tráfico de clientes.		Dirección Asesoría Promotoría RP	

- 1. Participar en ferias de decoración y eventos relacionados con el hogar para presentar tus productos.**

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
	Monitoreo de eventos en la comunidad	Dirección RP	

- 1. Ofrecer garantías y servicios post-venta para asegurar la satisfacción del cliente.**

Efectividad	Acciones	Área Encargada	Resultados
<p>1. Incrementar las ventas: Al ofrecer una garantía sólida y un servicio post-venta de calidad, los clientes pueden estar más dispuestos a realizar una compra ya que se sienten más seguros y confiados. Además, la recomendación de un cliente satisfecho puede llevar a nuevas ventas.</p> <p>2. Mejorar la satisfacción del cliente: La garantía y el servicio post-venta pueden ayudar a asegurar que los clientes estén satisfechos con su compra y su experiencia con la empresa. Si un cliente tiene un problema y se le resuelve de manera satisfactoria, puede aumentar su satisfacción y fidelidad a la marca.</p>	<u>Guion persuasivo</u>	Asesoría Promotoría supervisión: RH	

- **Acciones a desarrollar para vender el producto o servicio.**

1. [sistema de ventas sundeck](#) (dar clic para ver hoja de calculo)

- **Acciones para promover/ reforzar el producto.**

1. Realizar campañas de publicidad y marketing efectivas.
2. Ofrecer promociones y descuentos especiales.
3. Proporcionar una experiencia de usuario excelente y fácil de usar.
4. Crear contenido relevante y útil para atraer a un público objetivo.
5. Asegurarnos de tener una presencia en línea fuerte y actualizada en redes sociales y otros medios digitales.
6. Colaborar con influencers o patrocinar eventos relevantes para nuestra industria.
7. Ofrecer un excelente servicio al cliente y atención postventa.
8. Escuchar a los comentarios y sugerencias de los clientes y utilizarlos para mejorar el producto o servicio.
9. Desarrollar alianzas estratégicas con otras empresas para ampliar alcance.
10. Mantener una relación cercana con clientes a través de programas de lealtad y recompensas.

- Presentación de objetivos medibles, esperados para cada acción a desarrollar.

Ejecución.

[Hoja de prospectos Sundeck](#) (da clic en el enlace para ver hoja)

Los elementos mínimos que deberá contener la base de datos de los prospectos-clientes:

- Datos generales de la empresa.(si es para negocio.)
- Datos del contacto de la empresa.
- Datos de las actividades desarrolladas de acuerdo al plan de ventas elaborado para el cliente,
- Datos de las propuestas presentadas al cliente,
- Compras realizadas por el cliente señalando monto, fecha y producto y/o servicio.
- Condiciones de pago definidas para el cliente,
- El estado activo/inactivo/suspendido en que se encuentra el cliente, y
- Observaciones sobre las actividades desarrolladas con/para el cliente.

[REPORTES DIARIOS EN ESTA HOJA POR LA LIC LIZ](#)

BONOS Y COMISIONES

PORCENTAJE	COCEPTO	CARACTERISTICAS	ACCIONES	RESULTADOS
5%	VENTA DIRECTA	VENTAS REALIZADAS DIRECTAMENTE POR EL PROMOTOR	APEGARSE 100% SISTEMA DE VENTAS	
2%	GESTION DE LA VENTA	VENTAS QUE LLEGAN A TRAVES DE LOS DIVERSOS MEDIOS DE LA COMPANY		

Evaluación

La evaluación se lleva a cabo a través de entrevista directa, observando directamente la realización de sus tareas, apoyo del resto de la organización y con base en los resultados de las metas de ventas obtenidos.

Objetivos

Efectuar la medición del potencial humano en el desarrollo de sus tareas.

- Establecer criterios y estándares para medir la productividad de los trabajadores.
- Detectar necesidades así como programar actividades de capacitación.
- Evaluar la productividad y la competitividad de las unidades si como de la organización.
- Establecer políticas de promoción, ascensos y rotaciones adecuadas.
- Mejorar las relaciones humanas en el trabajo asimismo elevar el clima organizacional.
- Mejorar las relaciones jefe-subordinado basadas en la confianza mutua.
- Ayuda al retorno de la información a los empleados. Proporcionando retroalimentación.
- Feedback de los resultados de su trabajo y de las posibilidades de mejorarlo.

Evaluación de fuerza de ventas Sundeck correspondiente al mes de Enero / Febrero



