

Dos clientes concentran su venta y su lista de precios **es anterior a la inflación.**

La concentración de ventas entrega el poder de negociación al cliente ancla, y una lista de precios que no se revisa traslada a su margen cada aumento de insumos, de energía y de mano de obra.

TRES SEÑALES DE QUE ES MOMENTO

- ◆ Dos clientes explican la mayor parte de su facturación anual.
- ◆ Los descuentos se autorizan en la calle, sin política ni tope.
- ◆ Los costos subieron varias veces y la lista de precios sigue igual.

DE UNA VENTA CONCENTRADA A UN MARGEN DEFENDIDO

◆ «Los costos subieron y mi precio no.»

Estrategia de precios y traspaso de costos

Elasticidad, arquitectura de precios y política de descuentos, con una herramienta de cotización que la fuerza de ventas usa todos los días.

◆ «Dependo de dos clientes.»

Diversificación geográfica de ventas

Mercado interno, Latinoamérica y segundos mercados de exportación, con plan de entrada por mercado y socios comerciales ya identificados.

◆ «Vendo como hace diez años.»

Rediseño de canal y go-to-market

Embudo comercial, cobertura, canal B2B e institucional y estructura de ventas, con metas por canal y tablero de seguimiento.

◆ «Quiero replicar el modelo.»

Estructuración de franquicia

Modelo replicable y economía de la unidad, con circular de oferta, manuales de operación y un plan de expansión por etapas.

También en esta práctica: representación comercial en México y en el corredor México-Japón.

POR QUÉ RESOLVERLO CON QUANTUM VALUE PARTNERS

- ◆ **El mayor retorno del catálogo**
Un punto de margen recuperado cambia el resultado del trimestre.
- ◆ **Evidencia, no intuición**
Decidimos con datos de demanda y de disposición a pagar.
- ◆ **El socio que diseña es el que ejecuta**
Sin relevo a equipos junior, de la primera sesión al cierre.
- ◆ **Escala de empresa mediana**
Alcances dimensionados a empresas de 100 a 2000 mdp.

La primera conversación no cuesta nada. Agende una sesión de encuadre de dos horas con un socio.

info@quantumvaluepartners.com · +52 81 1556 5801 · www.quantumvaluepartners.com · Monterrey, Nuevo León