ACCIONES EFICACES

para sobrevivir y crecer en el mercado actual

Galua
inversiones

¿Qué hacen los triunfadores?

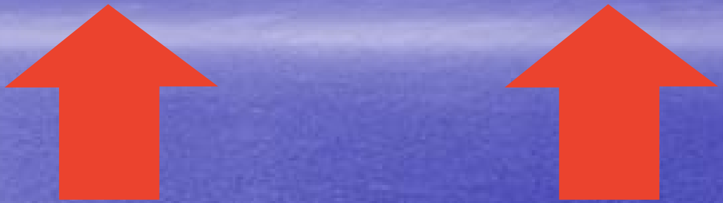
- Gillette, Ford, Coca Cola, Dell, Nokia, Toyota, Yamaha, Honda y varias empresa valencianas ...
- Qué dicen los gurús: Kottler, W. Chan ...
- ¿Y los clásicos? “El arte de la guerra”, “Alicia en el país de las maravillas” ...

Lecciones aprendidas

- Flexibilidad
- Trato directo
- Confianza
- Satisfacer necesidades
- Calidad
- Oficio
- Lealtad
- Respeto

- Podemos hacer todo
- Conectar y colaborar
- Marketing de 4ª generación
- No luchar en terreno desfavorable
- Océano azul

Fórmula sencilla



Ventas = nº clientes X compra media

Para aumentar:

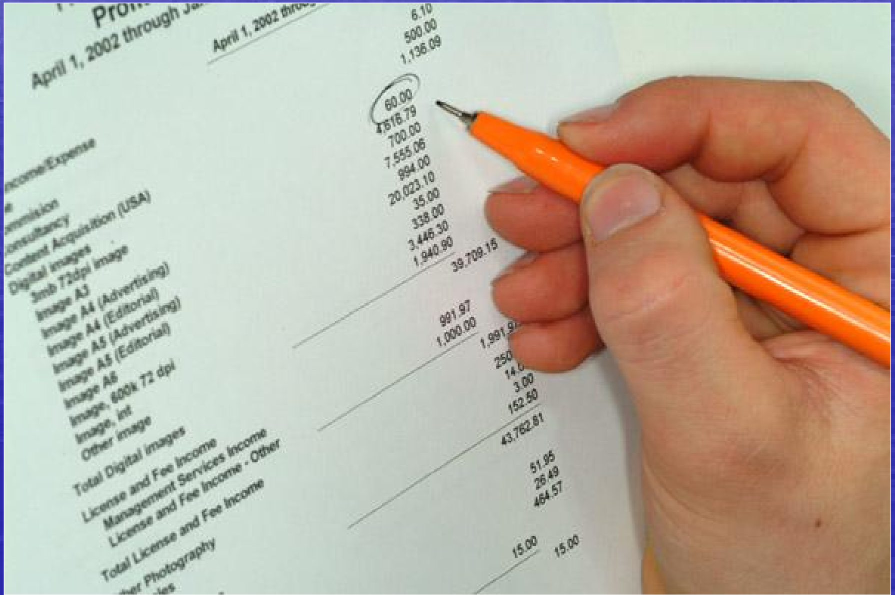
- Nº clientes = PROSPECTAR
- Compra media = VENTA CRUZADA

Encuesta a Clientes

- ¿Qué le gusta más?
- ¿Qué le cabrea?
- ¿Qué hace mejor la competencia?
- ¿Cómo estará Vd. más contento?

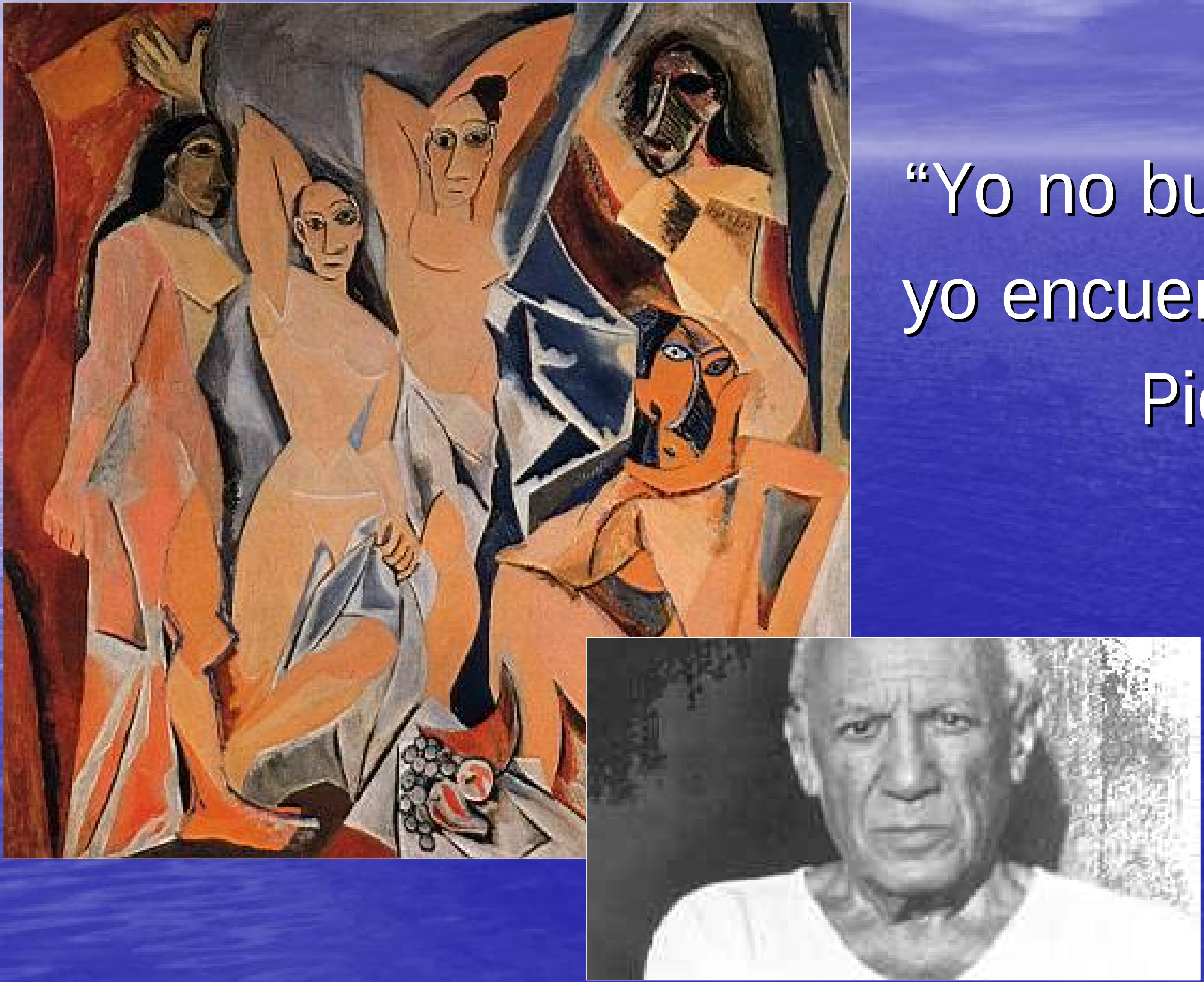
Reduzca gastos

Reduzca al mínimo todos los gastos que no mejoran los aspectos apreciados por los clientes.


April 1, 2002 through
April 1, 2002
Income/Expense
Commission
Consultancy
Content Acquisition (USA)
Digital images
3mb 72dpi image
Image A3
Image A4 (Advertising)
Image A4 (Editorial)
Image A5 (Advertising)
Image A5 (Editorial)
Image A6
Image, 600k 72 dpi
Image, int
Other image
Total Digital images
License and Fee Income
Management Services Income
License and Fee Income - Other
Total License and Fee Income
Photography
6.10
500.00
1,136.09
60.00
700.00
7,555.06
994.00
20,023.10
35.00
338.00
3,446.30
1,940.90
39,709.15
991.97
1,000.00
3.00
152.50
43,762.81
51.95
26.49
464.57
15.00
15.00

Innovando

- Provocar el cambio
- Hacer todo de una forma nueva, diferente y mejor
- Generar ideas novedosas



“Yo no busco,
yo encuentro”
Picasso

Competir de forma rentable

¿Qué necesitan los clientes?

¡Déselo!

¡Páseles la factura!

Tres clases de dinero

- El de los socios = devolver + beneficios
- El de los bancos = devolver + intereses
- El de los Clientes

Trate bien a sus clientes

- 70 % de clientes se pierden por el maltrato

Aquí termina la demo y comienza su búsqueda del “Océano Azul” que necesita para conseguir consolidar su negocio y tener ÉXITO.

¡Buena suerte!

Galua inversiones