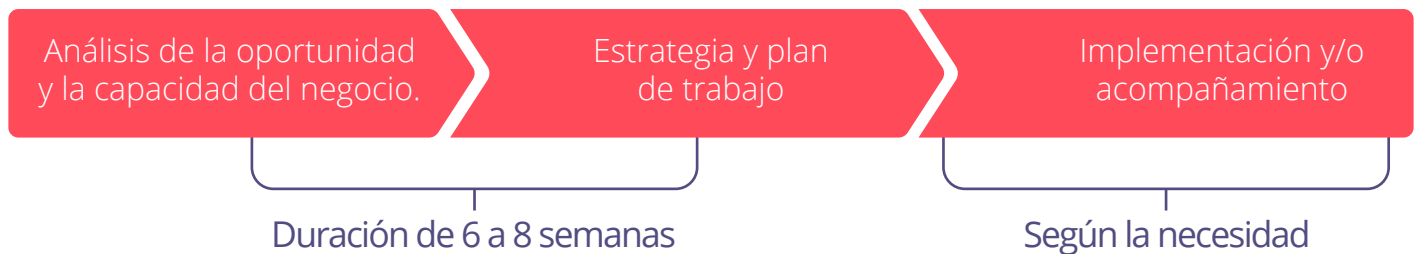


Objetivo de crecimiento: Desarrollar nuevos clientes o mercados

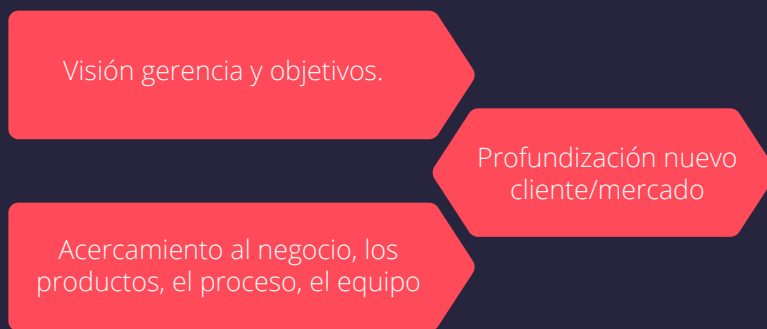
Se hace para crecer las ventas de manera rentable y sostenible.

Metodología:



Alcance

Input análisis



Enfocado en:

Maximizar las probabilidades de éxito. El plan incluye:

1. Dimensión y valor de la oportunidad.
2. Perfil del segmento o clientes objetivo.
3. Análisis competitivo y propuesta de valor.
4. Estrategia comercial y plan de comunicación.
5. Herramienta gerencial de control y seguimiento.



Hablemos

✉ lina.gomez@impakta.com.co