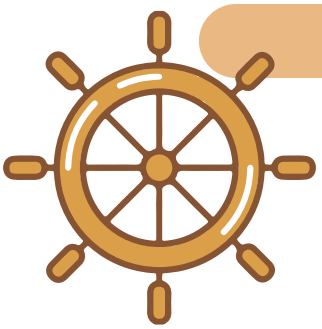
Comercio Sencillo

Consultoría especializada en comercios

Servicios



DIRECCIÓN / MANAGEMENT

Acompañamiento temporal en la Dirección. Interim Management

Se trata de una vinculación empresarial temporal con la empresa.

El concepto de "*interim management*" nace como una herramienta estratégica para abordar la gestión del cambio y el desarrollo del negocio. Te podrás beneficiar de una visión empresarial diferente para dar un impulso a tu negocio, según las áreas u objetivos marcados.

Entendemos esta visión como indispensable para el enfoque global de tu negocio. La empresa debe contemplarse como un todo.

LANZAMIENTO

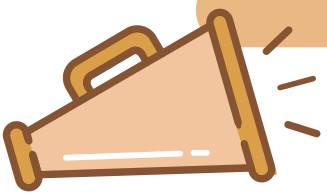
Analizamos las posibles ideas de negocio según el perfil, tendencias y viabilidad

Plan de negocio

Desde el principio confeccionamos un plan de negocio completo para poder comprobar la viabilidad de tu proyecto y la estrategia a seguir.

Consultoría de franquicias

Tanto si deseas ser un franquiciado como lanzarte a franquiciar tu marca te ofrecemos apoyo comercial-jurídico en la firma de contratos con marcas franquiciadoras.
Tenemos acuerdos de colaboración con las consultoras líderes en España.



MARKETING. VENTAS Y MERCHANDISING

Las ventas suponen el motor de tu negocio

Entendemos que para mejorar es preciso medir con rigor y periodicidad. Para ello te proponemos:

- Seguimiento de la marcha comercial de tu comercio: al día, a la semana, al mes…
- Establecimiento de indicadores de rendimiento de tu negocio (KPIs) y acciones correctoras.
- Animación comercial del establecimiento. Establecimiento de programas y calendarios de animación comercial. ¡Justo como las grandes superficies!
- Gama de productos o servicios a comercializar, gestión de stocks, inventarios.
- Merchandising. Imagen “visual” del establecimiento.
- Soportes tecnológicos para la animación comercial de tu negocio. Plataformas informáticas basadas en la nube, con posibilidad de consultar en cualquier soporte y lugar.
- Gestión de la base de datos de los clientes.
- E-marketing: Web, redes sociales, blogs, app, comercio electrónico.
- Posibilidad de realizar reuniones periódicas con el equipo (formación, balance de ventas, animación comercial…)

RENTABILIDAD

Rentabilidad como finalidad de tu negocio

Financiación

- Nuevas fórmulas de financiación alternativas a los bancos tradicionales con flexibilidad, confianza y a un coste razonable: líneas de descuento y préstamos.
- Búsqueda y comparativa entre varias alternativas.
- Comercio sencillo como “intermediario financiero” sin coste adicional.

Estructura económica

- Analizamos la estructura económica de tu comercio y te proponemos la más idónea para obtener una mayor rentabilidad.
- Establecimiento de medidas para verificar periódicamente la rentabilidad de tu establecimiento.
    - Enlace con las ventas.
    - Seguimiento de la cuenta de resultados.
    - Vigilancia de los ratios financieros.
- Conexión con tu asesoría-gestoría de confianza.

SEGURIDAD

Soluciones específicas para comercios, autónomos y PYMES en general

- Responsabilidad civil.
- Indemnizaciones en caso de cierre, robos, incendios, pérdida de beneficios…
- Soluciones específicas para autónomos y dirigentes: incapacidad laboral temporal. Reembolso de las cuotas mensuales en caso de desempleo o incapacidad temporal.
- Seguros de vida, accidente y salud.
- Seguros de salud para colectivos.
- Seguros de flotas.

Inversión

- Planes de ahorro y pensiones.
- Planes de previsión de empresa. Oportunidad de dar un valor añadido a la remuneración de los colaboradores mediante fondos de pensiones.
- Y además, obtén una rentabilidad extra a tus excedentes mediante la inversión en todo tipo de productos financieros diseñados para cualquier perfil inversor.

RECURSOS HUMANOS, GESTIÓN DEL TALENTO

El equipo como eje central de tu organización

Nuestro primer cliente es nuestro colaborador.
Te proponemos motivar, formar y fidelizar a tu equipo humano:

- Selección de tu equipo. Garantía de tres o seis meses según el perfil a contratar.
- Cursos de formación generales y a medida para el equipo:
  - Ventas.
  - Gestión de stocks. Inventarios.
  - Motivación del equipo humano.
- Política de remuneración.
- Evaluaciones y objetivos. Rendimiento.
- Definición de puestos y responsabilidades.
- Posibilidad de trabajo temporal en puestos de comercio (a consultar).