



Guadalajara, Jalisco. México

AMIGO EMPRESARIO
A QUIEN CORRESPONDA:

ASUNTO: PRESENTACION DE PROYECTO DE CONSULTORIA COMERCIAL Y DE MERCADOTECNIA

Gracias a experiencia que nos ha dejado el mercado, las marcas y los servicios, hemos logrado crecer como consultores de empresas que nos han permitido desarrollar proyectos adecuados a las necesidades de cada negocio.

Hoy en día los socios comerciales son los brazos derechos de cada compañía que se da la oportunidad de contar con especialistas y profesionales en dichas materias.

KNOWPAD, ofrece los siguientes servicios:

- 1.- Diagnostico empresarial para determinar las necesidades del negocio.
- 2.-Establecimientos estrategias comerciales y de mercadotecnia adecuadas a la situación actual de su negocio en su entorno interno y externo.
- 3.-Promoción punto de venta, merchandising, estrategias adecuadas para cada canal de venta, Trade marketing.
- 4.-Planes de capacitación, promotoria en punto de venta, personal para apoyo a las cadenas comerciales, y canales alternos.
- 5.- Planes de comunicación ATL, BTL, Redes sociales y medios electrónicos adecuados para su negocio.
- 6.-Diseño grafico electrónico, impreso y tradicional, 3D
- 7.-Análisis de mercado y competencia para el establecimiento de estrategias de competencia directa.
- 8.-Investigacion de mercado
- 9.-Planeacion estratégica.
- 10.- Planes de Ventas con indicadores de desempeños medibles y adaptables.
- 11.- Organización de Fuerzas de ventas, planes y cuotas, organización de las mismas.
- 12.-Planes de Capacitación. Eventos y Convenciones
- 13.-Software y herramienta de medición de actividades en punto de venta así como unificación de información en sistemas Retail, en cadenas comerciales, mayoristas, canal conveniencia, departamentales etc.



Desarrollamos planes de mercadotecnia globales o por etapas adecuados a las necesidades de cada una de las marcas, servicios o empresas que representamos.

Nuestro proceso de planteamiento de la estrategia se determina desde el análisis del negocio de forma interna y externa, antes de plantear cualquier plan estratégico.

Consideramos que el conocimiento del negocio, el mercado, la situación externa, interna, competencia y la necesidad u objetivo del negocio en el momento que lo tomamos son fundamentales para poder plantear proyectos reales y de largo tiempo que nos permita dan los resultados esperados.

Deseamos poderlo contactar para cerrar una primera entrevista que nos permita conocerlos de manera generar y de ahí plantear algún proyecto que sea de su interés.

Quedamos a sus órdenes

Myrna Yolanda Garcia Contreras
Dirección General KnowPad
Tel Cel. 3313449794