



Profesional de Ciencias Económicas
de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

GESTIÓN Y FUTURO



El asesoramiento profesional a la PyMe
para crear valor y crecer.
Qué debieran hacer las PyMes para no
perder Ventas.

26/06/23

EL ASESORAMIENTO PROFESIONAL :

El aporte de una mirada Profesional Externa, es fundamental para el desarrollo de la PyMe, para que desde nuestra ética, expertise y compromiso apliquemos una metodología de gestión que transforme, sistematice, y logre el compromiso de LA EMPRESA, para mejorar el camino de la misma hacia el futuro.



Qué debieran hacer las PyMes para no perder Ventas.



Los errores de no contar con un plan de marketing

Según describe Philip Kotler, se trata de un “documento escrito que resume lo que el especialista en marketing ha analizado sobre el mercado donde compite, donde indica cómo la empresa pretende alcanzar sus objetivos del marketing mix y que facilita, dirige y coordina los esfuerzos de la compañía”.

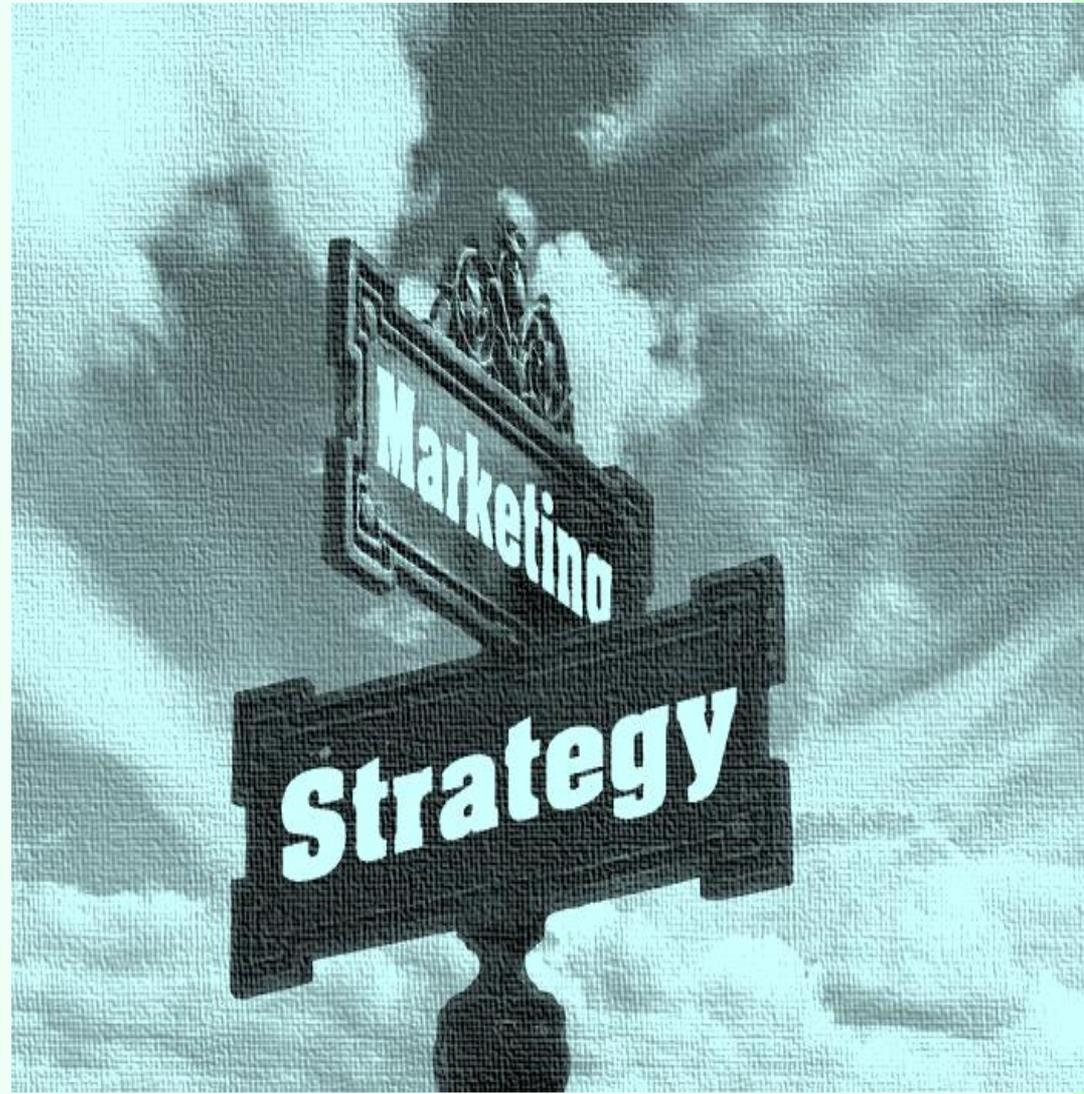
QUÉ SON LAS NO VENTAS?

Las “no ventas” y su medición



LO QUE NO SE MIDE, NO
SE CONTROLA. LO QUE
NO SE CONTROLA, NO
SE GESTIONA

**Las
cosas
que
No
debiéramos
hacer!**



D'OH!



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

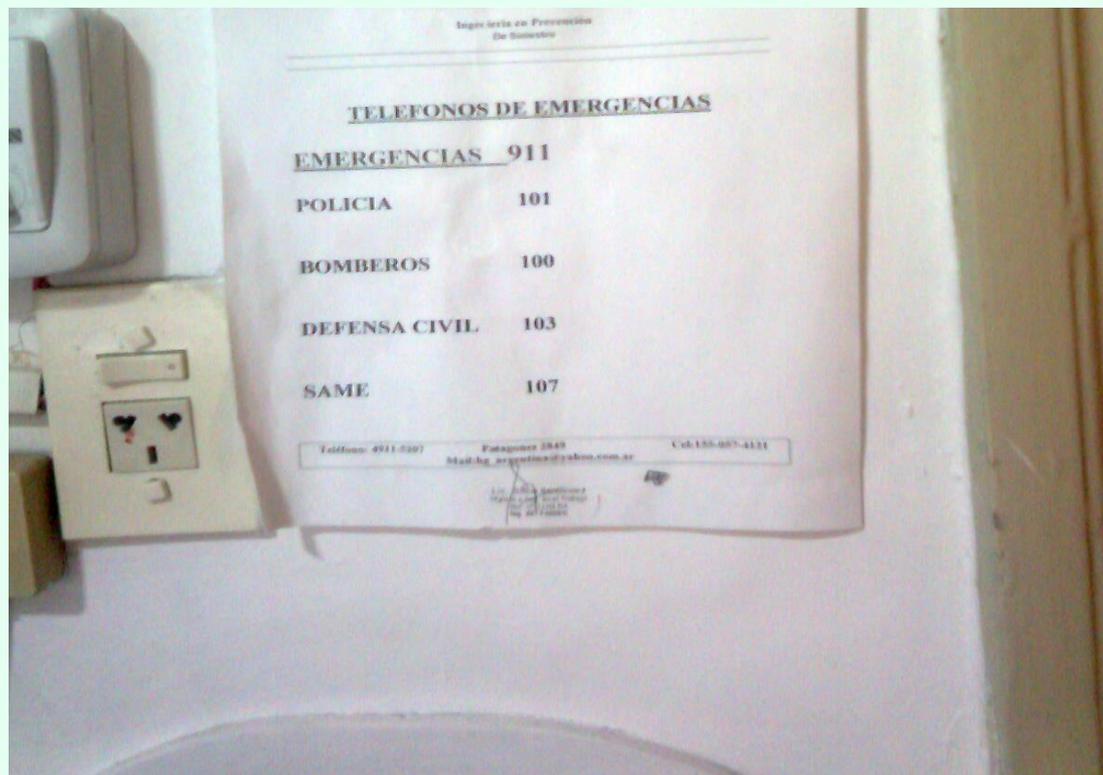
El Hombre Baliza



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La ¿importancia? de estar presente



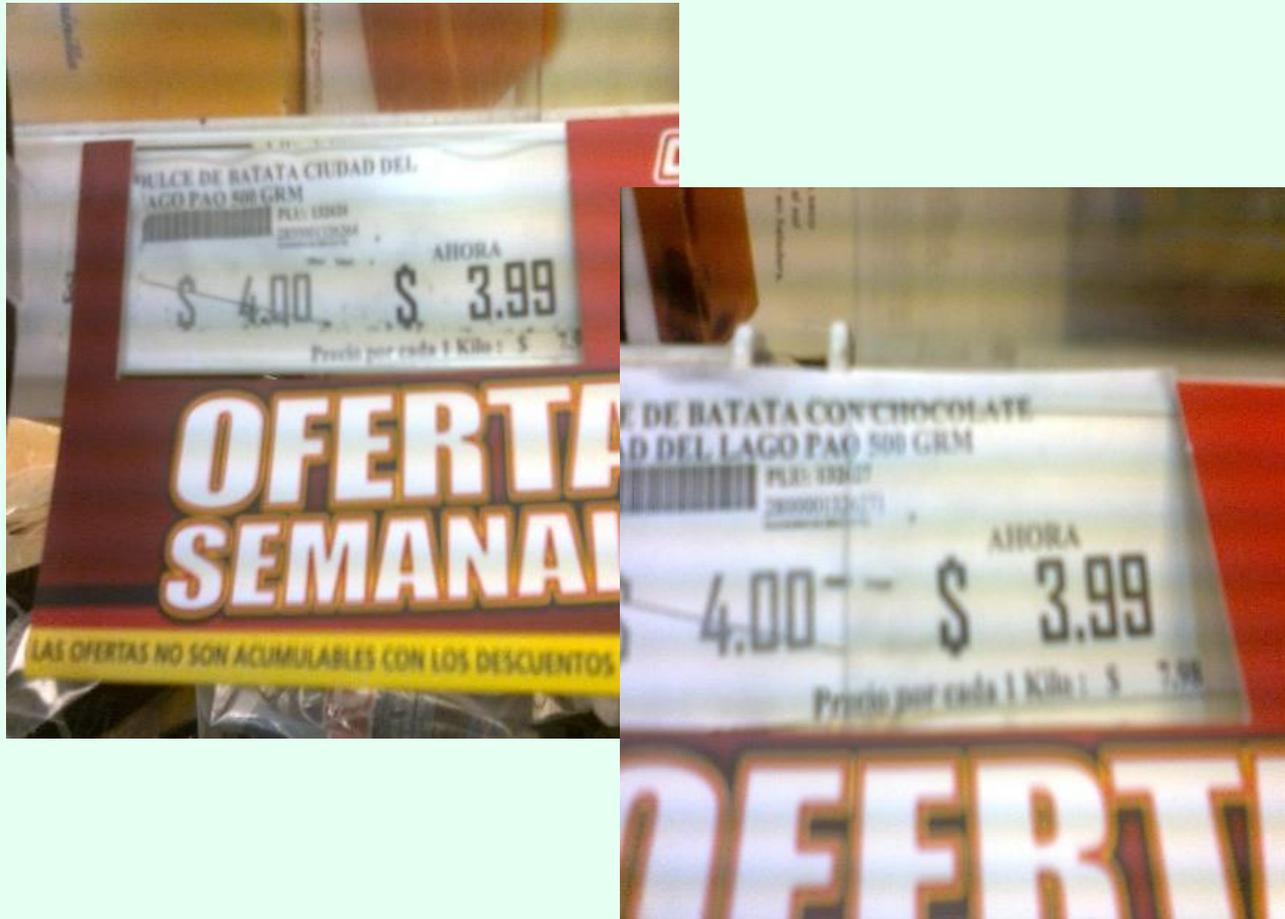
Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de las Ofertas



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de las Ofertas



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de las Ofertas



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de las Ofertas



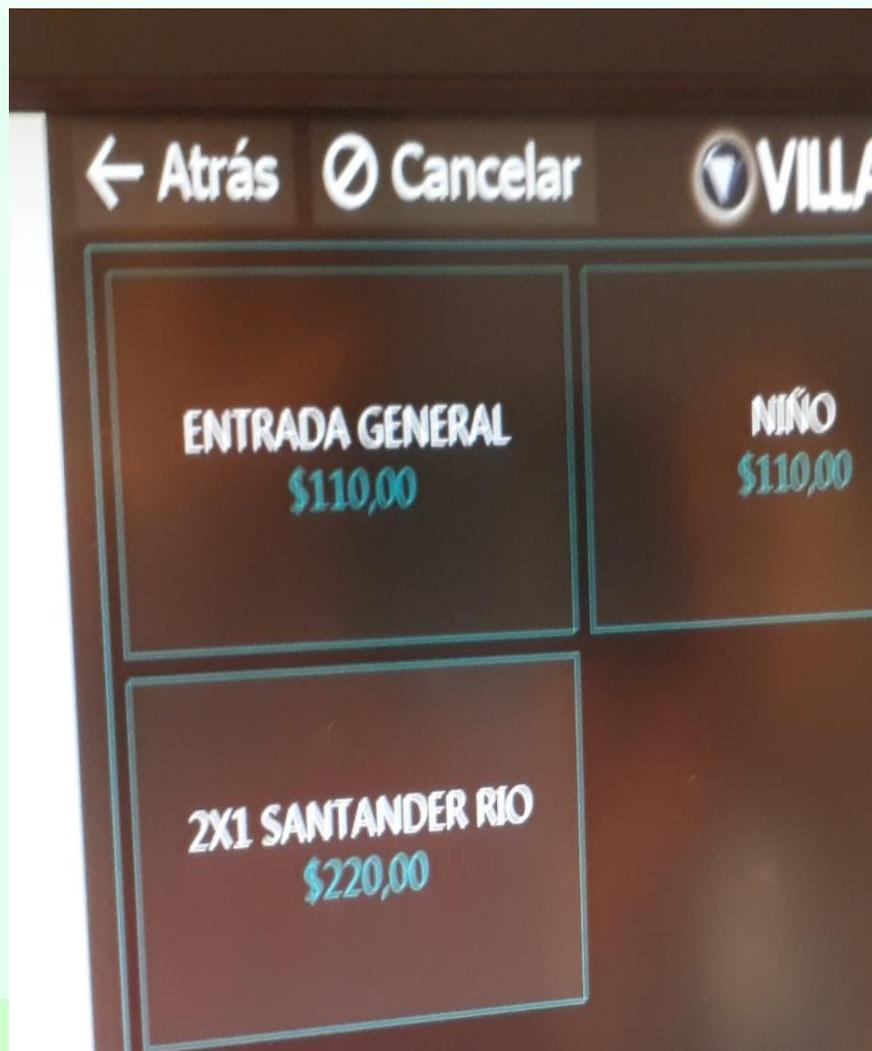
Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de las Ofertas



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de las Ofertas



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de las Ofertas



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de conocer lo que vendo (C.A.B.A.)



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de conocer lo que vendo (Neuquén)



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

Somos los mejores!!

Certificamos ISO 90.001!!!



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia del cómo lo ofrecemos



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de nuestros colaboradores



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de la exposición



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de la exposición



Debemos cuidar nuestra imagen y reputación

La importancia de la exposición



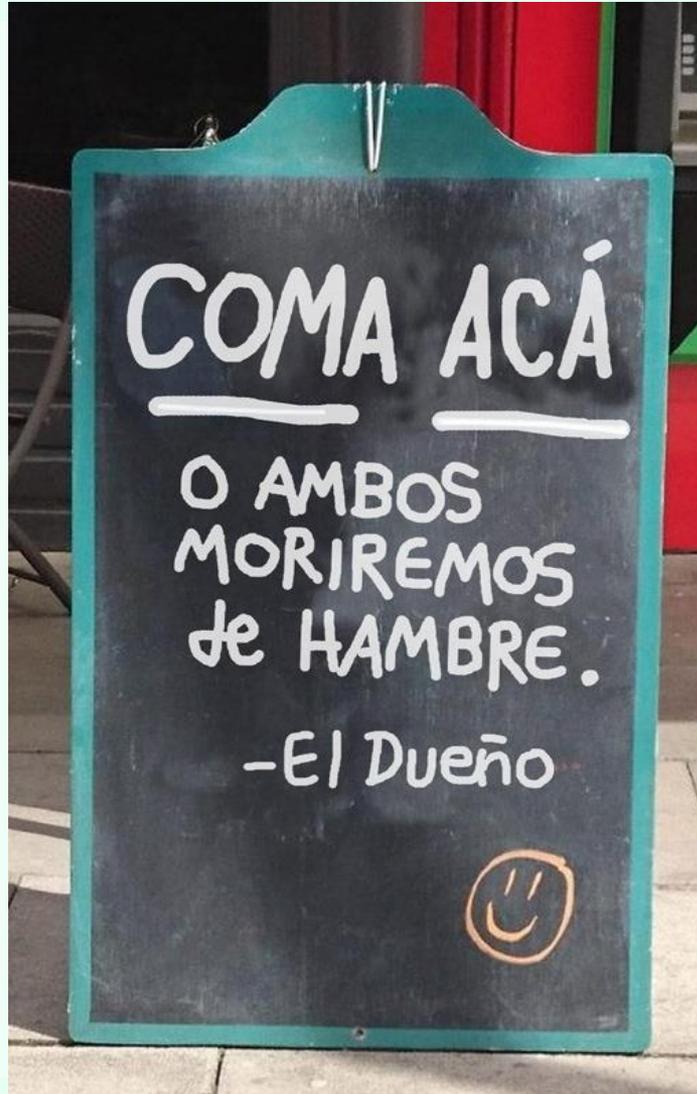
**Las
cosas
que
Si
debiéramos
hacer!**



**Las
cosas
que
Si
debiéramos
hacer!**

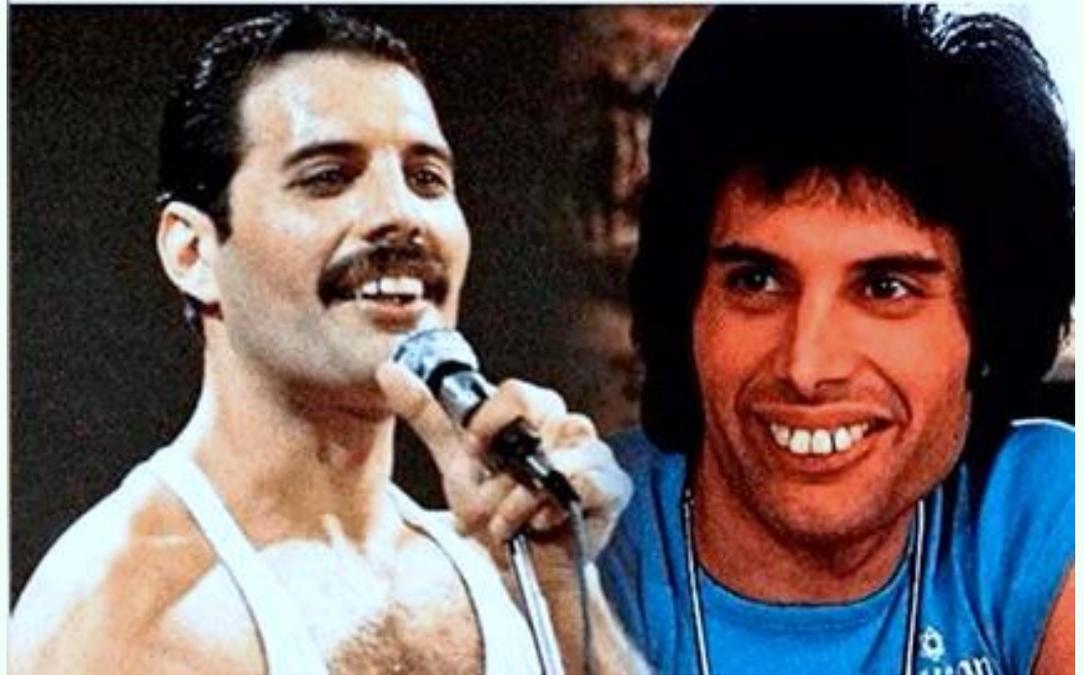


**Las
cosas
que
Si
debiéramos
hacer!**

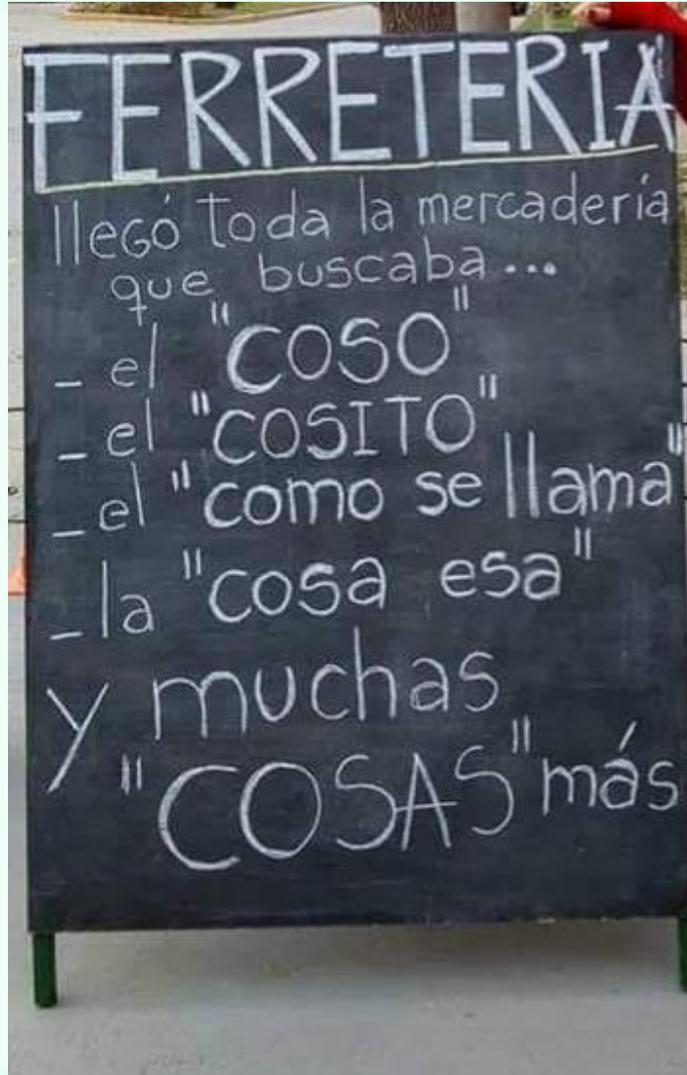


**Las
cosas
que
Si
debiéramos
hacer!**

Freddie Mercury nunca se arregló sus
dientes porque le servían para cantar
increíble...tu no eres Mercury y no cantas,
pero podemos mejorar tus dientes y tu
sonrisa...te esperamos!!



**Las
cosas
que
Si
debiéramos
hacer!**



**Las
cosas
que
Si
debiéramos
hacer!**



Las cosas que Si debiéramos hacer!

IMPERDIBLE NOVEDAD
TE SORPRENDEMOS A LO GRANDE
UNICO Y PRIMER

ALFAJOR DE POLLO

EXISTE Y POR SUPUESTO ES CORDOBES !!

TAMBIÉN: DE CABRITO - DE TERNERA Y VEGAN

SANDWICHES

EN NONO - AVDA. LIBERTAD
(FRENTE A ALFAJORES EL)



**Las
cosas
que
Si
debiéramos
hacer!**



**Las
cosas
que
Si
debiéramos
hacer!**



Mapa de Oportunidades Comerciales (MOC)



Mapa de Oportunidades Comerciales

Español ▾

Mapa de Oportunidades Comerciales

Informate para tomar mejores decisiones a la hora de abrir o mejorar tu negocio en la Ciudad de Buenos Aires.

Elegí un rubro

Intentá "Peluquería"

Escribí una dirección

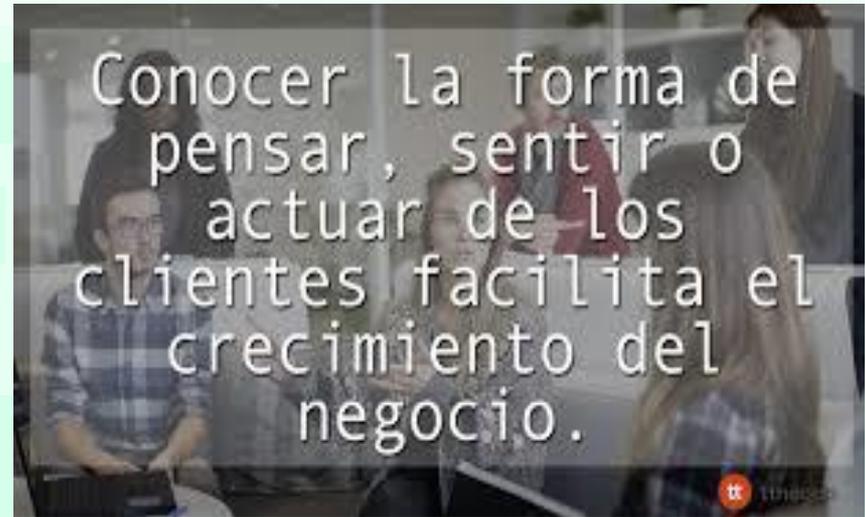
Ej. "Martín García 346"

Buscar

COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE

Porqué perdemos Clientes:

- 1% muere
- 3% se muda
- 5% desarrollan relaciones de amistad con otras empresas
- 9% cambian por razones competitivas
- 14% están insatisfechos con el producto o servicio
- 68% restante se alejan porque perciben una actitud de indiferencia del dueño, administrador y sus colaboradores



Según PwC, FORBES, Salesfore y Deloitte, si brindas buenas experiencias:

- 54% de los clientes te pagarían más.
- 87% te comprarían de nuevo.
- 72% compartirían la buena experiencia con amigos.

La mejor publicidad.

PyMEs ARGENTINAS

La importancia de las pymes para la economía nacional

+850.000 pymes

98% del total de empresas

70% de los puestos de trabajo

40% promedio de ventas anuales

10% de las exportaciones



FUENTE: Ministerio de Producción en base a AFIP.

2014 – Ministerio de Producción de la Nación – Base AFIP

Pymes en Argentina

Argentina cuenta con más de
850.000 pymes

Hay 27 pymes por cada 1000
habitantes

La tasa de creación es de 1 por
cada 2.300 habitantes

Estadísticas de las pymes en Argentina

En 2021 más del 50 % de estas empresas tuvieron una rentabilidad positiva

51 % del empleo formal privado está impulsado por las pymes

Son creadoras de más de 6,2 millones de empleos

95 % de estas empresas cuenta con un promedio de 100 empleados

COMPORTAMIENTO PYME EN CABA

- Hay casi 100mil PyMEs empleadoras en CABA ⁽¹⁾.
- En CABA, la TASA DE CREACIÓN DE EMPRESAS es 0 (es la misma cantidad las que abren y las que cierran) ⁽²⁾.
- Hay miles de empresas en CABA que necesitan apoyo con capacitaciones, asistencias técnicas y financiamiento.
- El futuro de cualquier ciudad tiene que ser con más impulso al valor agregado, con más conocimiento incorporado, y con más y mejores PyMEs.

- (1) y (2) Datos de la Secretaria de Industria de la Nación –

03/06/2023



**KEEP
CALM
AND
GO TO
PYME ON LINE**

MUCHAS
MUCHAS
MUCHAS
MUCHAS
MUCHAS
MUCHAS
GRACIAS
GRACIAS
GRACIAS

MUCHAS
MUCHAS
GRACIAS
GRACIAS
MUCHAS
GRACIAS
MUCHAS
MUCHAS
MUCHAS

MUCHAS
MUCHAS
MUCHAS
GRACIAS
MUCHAS

GRACIAS

GRACIAS
GRACIAS
GRACIAS
GRACIAS

MUCHAS GRACIAS
GRACIAS MUCHAS GRACIAS
GRACIAS MUCHAS GRACIAS
GRACIAS GRACIAS
GRACIAS GRACIAS