



## CONSULTORÍA EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS



### ¡AHORA YA PUEDES CONTAR CON EL APOYO DE PROFESIONALES EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA!

Los altos costos de los servicios especializados en negocios y mercadotecnia, provocaron que muchas empresas se mantuvieran al margen de las técnicas y estrategias de mercado más avanzadas, sin embargo, vivimos tiempos de constantes cambios que están dando origen a nuevas áreas de oportunidad, así como, a una competencia más estrecha por los mercados obligando a las empresas a mejorar, no solo para competir y prosperar, sino también simplemente para sobrevivir.

Con la finalidad de hacer accesibles a las micro, pequeñas y medianas empresas los servicios profesionales de consultoría de negocios **GRUPO ZONA** hemos diseñado un **Sistema Interactivo de Consultoría de Negocios** denominado **EMARKETPLUS**.

Hoy las empresas más pequeñas tiene que competir contra las grandes empresas, principalmente en el mercado de consumo, no estas solo, ahora puedes competir con el apoyo de profesionales.

**EMARKETPLUS** te permitirá contar con las estrategias de mercado, promocionales, publicitarias y organizacionales más avanzadas a bajo costo y con altos niveles de eficiencia.

**EMARKETPLUS** emplea la tecnología para reducir los precios de los servicios especializados en negocios y mercadotecnia, ayudándote en tus procesos de planificación, selección de puntos de venta, diseño de estrategias comerciales, investigación de mercados, administración de ventas y formación empresarial.



### ¡COMPITE COMO LOS GRANDES CON EL APOYO DE PROFESIONALES!

El éxito de las grandes empresa se basa en su capacidad para impactar a sus mercados, el conocimiento que tiene de ellos (información) , así como, en el apoyo de profesionales para la integración de sus ofertas, selección de estrategias y capacidad de respuesta ante las exigencias del mercado en el que se encuentran.

Por medio de nuestro sistema contarás con el apoyo de un consulto profesional. Nuestro sistema se basa en reducir la cantidad de horas de reuniones presenciales que se necesitan con tu consultor, sustituyéndolas por reuniones virtuales (video conferencias) y la cantidad de personas que se requieren para obtener información; de los clientes, prospectos, competencia local, evaluación de la oferta, etc.. Tu consultor generará los instrumentos de investigación, formatos de información y tú y tu equipo de trabajo serán responsables de obtenerla apoyados en la tecnología y las herramientas con las cuales **GRUPO ZONA** cuenta y que estarán a tu disposición.

Para tomar las decisiones correctas en el momento oportuno, siempre estaremos a tu lado.

Te podemos ayudar ya sea por **proyecto específico o por asistencia continua** (contrato mínimo de 3 meses)



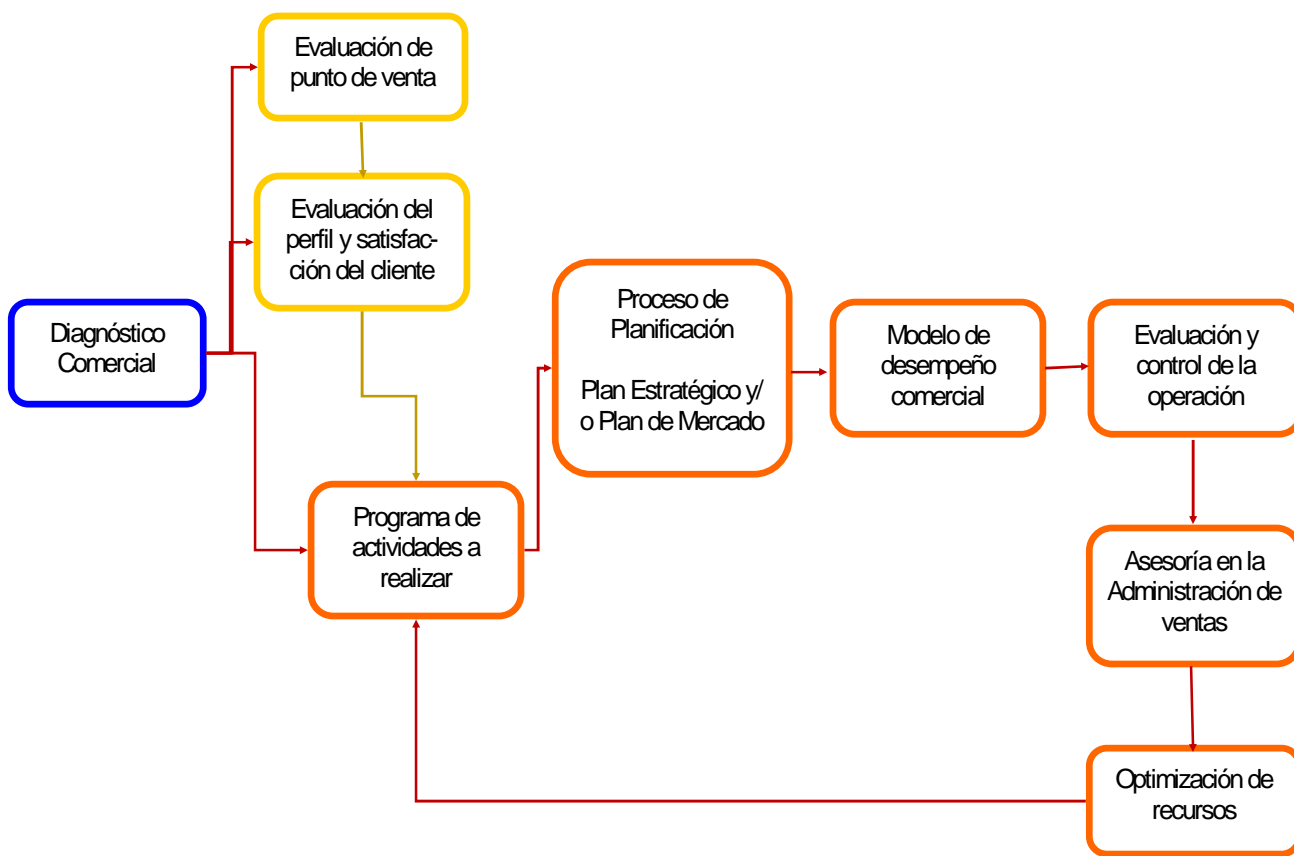
## SERVICIO CONTINUO

La razón de un negocio es producir utilidades y estas se generan cuando el negocio vende los productos y servicios que ofrece, por lo tanto, cada uno de los procesos y áreas de la compañía tiene una fin común: **VENDER**. Si estamos vendiendo, entonces, contaremos con recursos que optimizar y podremos cubrir las necesidades y expectativas de nuestros clientes, empleados, asociados y accionistas.

Con este razonamiento nuestro servicio continuo de consultoría inicia con un **DIAGNÓSTICO COMERCIAL**

A partir del **DIAGNÓSTICO COMERCIAL** se identifican las áreas de oportunidad del negocio y se establece un programa de desarrollo, el cuál puede incluir la evaluación del punto de venta, la evaluación de perfil y satisfacción del cliente, etc. En términos generales después de contar con la información necesaria, del negocio, del perfil del cliente, de sus fortalezas y sus debilidades, así como, de la visión del propio negocio, se revisa o diseña un proceso de planificación (Plan Estratégico de negocio o un Plan de Mercado, según sea el caso)

Podemos resumir el Servicio Continuo de Consultoría de la siguiente manera:





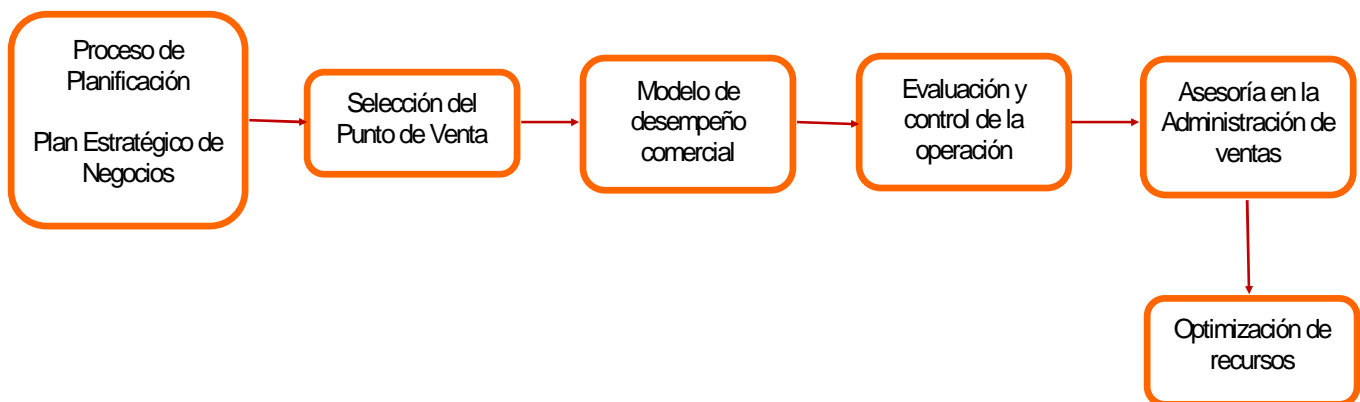
A pesar de que los tiempos de ejecución pueden variar en función de las características del negocio y de la facilidad para obtener la información, por lo regular cada una de las etapas del Servicio Continuo de Consultoría se desarrollan de la siguiente manera:

Etapa	Tiempo de ejecución Aproximado (Semanas)
Diagnóstico Comercial	2
Evaluación del punto de venta	3
Evaluación del perfil y satisfacción del cliente	4
Plan Estratégico de Negocios	7
Plan de Marketing	5
Modelo de desempeño comercial	4

### Si estás por abrir un nuevo negocio o sucursal

Es el momento ideal para contratar nuestros servicios, no ponga en riesgo su patrimonio tomando decisiones equivocadas, nosotros le ayudamos: Desarrollo del plan de estratégico negocio, selección de puntos de venta, diseño e implementación del plan de marketing.

El servicio para nuevos negocios o sucursales se muestra en el siguiente diagrama



### Inversión del Servicio Continuo de Consultoría para Micro y Pequeñas Empresas :

Inversión: \$3,300.00 mensuales .

Contrato mínimo de 3 meses. Para contrataciones de 6 y 12 meses descuentos especiales.

Forma de pago: mes por anticipado.



No es necesario que realices contratos que te comprometan a por tiempo determinado, te podemos ayudar por proyecto específico. A continuación se presentan nuestras listas de precios.

Etapa	Tiempo de ejecución Aproximado (Semanas)	Inversión M.N.
Diagnóstico Comercial	2	\$4,000.00
Evaluación o en su caso Selección del punto de venta	3	\$6,000.00
Evaluación del perfil y satisfacción del cliente	4	\$6,500.00
Plan Estratégico de Negocios	7	\$9,000.00
Plan de Marketing	5	\$7,500.00
Modelo de desempeño comercial	4	\$6,000.00

A estos precios favor de agregar el 16% de IVA



#### Misión

“Promover, facilitar y propiciar el desarrollo de la productividad y la competitividad, vinculando a las empresas con su entorno a través de información precisa, confiable y fácil de accionar, orientando su estructura organizacional y eficiencia operativa en función de los requerimientos del mercado en el que se desenvuelven.”

#### Visión

“Integramos como actores determinantes en la rentabilidad de los negocios de nuestros clientes, así como, en la satisfacción y estilo de vida de nuestros accionistas, colaboradores y asociados”

Tel : 01(442) 2341275, Cel: (442) 3450340  
info@grupozona.com.mx  
www.grupozona.com.mx