

II Taller (parte práctica)

Elaboración de un Plan de Ventas

Proyecto Bio, Local & Justo



IDEAS, mucho más que una cooperativa



IDEAS es hoy una cooperativa referente dentro del movimiento del **Comercio Justo y el sector ecológico**, ofreciendo el catálogo más amplio de **productos con doble certificación** social y ecológica.

Nuestro compromiso con la transformación de la realidad nos ha llevado a sensibilizar a personas, entidades y administraciones, difundiendo los valores del Comercio Justo por todo el estado.

**COMERCIO JUSTO. IMPORTACIÓN
Y DISTRIBUCIÓN**

**PROYECTOS DE COOPERACIÓN
INTERNACIONAL.**

**SENSIBILIZACIÓN EN CONSUMO
TRANSFORMADOR E INCIDENCIA POLITICA**

IDEAS, mucho más que una cooperativa



- Primera entidad del Estado en apostar por el Comercio Justo.
- Cooperativa sin ánimo de lucro que pertenece a las personas socias.
- Apoyamos a los pequeños grupos de campesinos/as comercializando sus productos y ejecutando proyectos.
- Amplia gama de productos premium y bio que proceden de un Comercio Justo exigente.
- Apostamos por el trabajo en red para potenciar una **Economía Social y Solidaria**.
- Desarrollamos un área de Acción Social que trabaja por difundir valores éticos y sociales, con **campañas de sensibilización y proyectos de cooperación**.

IDEAS, mucho más que Comercio Justo



¿Quiénes somos? ▾ ¿Qué hacemos? ▾ Colabora ▾ Productores ▾ Noticias ▾ Tienda 🔍



2024 A Choco ide

Comercio Justo

Cooperación
Internacional

Campañas ▾

Finanzas éticas

Educación

Consultoría

Banco de recursos

Este **2024** será un año para chuparse los dedos, **cada mes IDEAS** ofrecerá un chocolate en promoción.



Descárgate nuestro
catálogo

Más de 200 productos
Ecológicos y de Comercio
Justo



Tienda on-line

Realiza tu compra de forma
segura y cómoda



Grupos productores

Conoce a los verdaderos
protagonistas de nuestra
historia



Campaña Ciudades por
el Comercio Justo

Tu localidad también puede
ser una Ciudad por el
Comercio Justo.



Hazte socia/o

Necesitamos que personas
como tú se impliquen en
nuestro proyecto. ¿Te
animas?

IDEAS, mucho más que productos

SIN AZÚCAR ▼

HORECA ▼

PROD. ESTRELLA ▼

Comparar productos

No tiene ningún artículo para comparar.

Mi lista de deseos

No tiene ningún elemento en su lista de deseos.



Surtido de Cafés eathica. BIO molidos 250g

Desde
0,00 €



Bolsa algodón eathica.

0,00 € Precio habitual 8,00 €



Hummus eathica. BIO 250g

0,00 € Precio habitual 7,59 €



Sobrasada Vegana eathica. BIO 120g

0,00 € Precio habitual 6,99 €



Paté de Berenjena eathica. BIO 120g

0,00 € Precio habitual 5,45 €



Panela eathica BIO 750 g

0,00 € Precio habitual 3,50 €



Arroz eathica redondo integral BIO 500g

0,00 € Precio habitual 3,89 €



Arroz eathica redondo blanco BIO 500g

0,00 € Precio habitual 4,00 €

IDEAS, trabajamos en red



ETHIQUABLE



¿Qué es el Proyecto Bio, Local y Justo?

Es una apuesta por los productos de nuestro entorno y el apoyo a pequeños productores/as locales. El objetivo es **regenerar el mundo rural**, apostando por **el empleo y la riqueza local** que evite la **despoblación** en la España vaciada.



Mapeo: hemos localizado emprendimientos productivos de Economía Social de Andalucía, Castilla La Mancha y Aragón.

Entrevistas: nos hemos entrevistado con todos ellos para realizar un diagnóstico previo de necesidades.

Consultoría Integral: elaboramos planes de empresa personalizados con el objetivo de aumentar su competitividad y mejorar su viabilidad.

Formación: varios talleres formativos en Finanzas, Marketing y Digitalización.

Comercialización: estudiamos la viabilidad de incorporar sus productos para distribuirlos bajo nuestra nueva marca **eathica**.

II Talleres DE FORMACIÓN - parte práctica -

Digitalización



- ▶ Kit Consulting / Kit Digital
- ▶ Software de gestión
- ▶ PGH
- ▶ Codificación

Herramientas básicas para el control económico y financiero de tu proyecto



- ▶ Cómo llevar el control de gastos e ingresos
- ▶ Actividad - Cómo realizar y llevar el control del presupuesto
- ▶ Actividad - Cómo realizar y llevar el control del cuadro de tesorería
- ▶ Control de inversiones
- ▶ Ejemplos prácticos de herramientas de financiación alternativa

Elaboración de un Plan de Ventas



- ▶ Definimos la misión de tu empresa
- ▶ Conformamos al equipo
- ▶ Definimos nuestro público objetivo
- ▶ Determinamos herramientas y recursos
- ▶ ~~Analizamos la situación actual de nuestra empresa~~
- ▶ Definimos el plan de acción
- ▶ Definimos los objetivos de venta

ÍNCIDE

- 1. Definimos la misión de tu empresa**
- 2. Conformamos al equipo**
- 3. Definimos nuestro público objetivo (target)**
- 4. Determinamos herramientas y recursos**
- 5. Definimos el plan de acción**
- 6. Definimos los objetivos de venta**

¿Qué es el Plan de Ventas?

El contenido diseñado y desarrollado para complementar el proceso de ventas. Los vendedores/as comparten este contenido con sus clientes para hacerlos avanzar en el proceso de compra para que sigan comprando o convertirlos en clientes. Es extremadamente importante crear y equipar al equipo de ventas con contenido comercial para asegurarse de que destacan entre la multitud. Con el propio material ya estamos capacitando a las personas vendedoras.

Beneficios:

- Enriquece el proceso de sus clientes actuales o potenciales (sabemos de lo que hablamos)
- Facilita el trabajo de su equipo de ventas (estamos organizados)
- Damos credibilidad a nuestra empresa en su campo (somos expertos)
- Transmitimos confianza y transparencia (generamos vínculos)
- Mejoramos la reputación de la empresa (profesionalidad)

1. Definimos la misión de nuestra empresa



Una misión bien definida debería ser breve, concisa y fácil de comprender para el público objetivo, logrando a su vez diferenciarnos de la competencia. Asimismo, debe responder a cuestiones como:

¿qué hacemos?

¿por qué lo hacemos?

¿para quién lo hacemos?



Ejemplo: IDEAS (*Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria*), es una **Organización de Comercio Justo** cuya misión es transformar el entorno económico y social para construir un mundo más justo y sostenible, desarrollando iniciativas de Comercio Justo, Economía Solidaria y Consumo Responsable, tanto en el ámbito local como internacional.

2. Conformamos el Equipo



¿Cuántos somos?

¿Es dedicación exclusiva o compartida?

¿Cuál sería el equipo ideal para vender?



3 Público objetivo: Tipos de canal/es



1. Tiendas especializadas/ pequeño comercio
2. Red de tiendas /franquicias
3. Grupos de consumo
4. Distribuidores y exportadores
5. Procesadores de materias primas
6. Gran Distribución
7. HORECA y colectividades
8. Licitaciones públicas
9. B2C
10. Producir/fabricar para terceros
11. Empresas de cestas y regalo corporativo
12. Empresas privadas
13. Ongd y fundaciones



3 Definimos nuestro público objetivo (target)



ideas
COMERCIO JUSTO

¿En qué sectores/canales me voy a apoyar para conseguirlo?

¿Existen prescriptores / influencers/ contactos / agrupaciones / colectivos que me sirvan de referente?

¿Mi público es cliente final (B2C) o necesito intermediarios

¿Conozco el perfil del cliente que compra mis productos y su poder adquisitivo? ¿Conozco sus frenos o palancas?



¿Voy directamente a clientes (B2B) o prefiero delegar la tarea de ventas en distribuidores especializados? ¿Mejor un mix?

¿Tengo claras mis prioridades geográficas?

4 Herramientas y recursos: Definir materiales comerciales

¿Herramientas qué tenemos ya y qué podríamos tener?

1. **Catálogos gama o folletos de producto** (atractivo analógico)
2. **Presentaciones digitales** (ppt)
3. **Videos de productos** (atractivo digital)
4. **Estudios de casos / Testimonios de clientes** (ejemplos reales)
5. **Fichas técnicas / Fichas argumentario** (profundizando en los detalles)
6. **Informes de Investigación o libros blancos** (credibilidad)
7. **Fichas de Cliente** (información interna, mayor conocimiento, más posibilidad de venta)
8. **Guion de ventas personalizable** (evitar repetir el discurso a todos por igual)



4 Herramientas y recursos: Definir materiales comerciales

¿Recursos qué tenemos ya y qué podríamos tener?

1. Teléfono inteligente
2. Ordenador / Tablet
3. Aplicaciones: CRM, gestión de Tickets, Geolocalizador
4. Mapeo de clientes
5. Vehículo alquiler / propiedad
6. Otros



Definimos el Plan de Acción



Detalla las diferentes estrategias que se llevarán a cabo en el ciclo de ventas. Recuerda que incluyen todas las áreas:

CS
COMERCIO JUSTO

Preventa

Ventas

Postventa y Atención al cliente

Política de precios

Acción promocional

Acción de fidelización

Acciones de publicidad

Merchandising

Visual merchandising



*Si contemplamos todas las etapas, estaríamos conformando una campaña de Marketing integral. Cada acción puede tener un solo canal o ser omnicanal

PLAN DE VENTAS: Objetivo de la campaña



Definir un objetivo concreto y SMART:

Diferenciar entre los elementos que están bajo mi control y los que no lo están.



Ejemplo: *Vamos a crecer un 15% en valor económico, en 12 meses, consiguiendo dos clientes grandes y un distribuidor para las islas*

GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN

carlos.cespedes@ideas.coop