



**Si te decimos que somos la
pieza que te falta,
¿te lo crees?**



03	Enhance
04	Qué hacemos por su empresa
05	Grupos de Acción
06	Enhance Consultoría Plan Estratégico Enhance Plan de Viabilidad Enhance Plan de Redimensionamiento Enhance
10	Marketing y Comunicación Consultoría Estratégica Creación y desarrollo de Imagen Corporativa Creación de herramientas de Marketing Creación de herramientas para uso directo de la red comercial
11	Enhance Ventas Outsourcing Comercial Task Force Selección de personal Dirección Comercial
12	Enhance Formación
13	Asesoramiento Jurídico
14	Contacto

enhance

Enhance es la primera compañía en el mercado que integra operativamente Marketing y Ventas en las áreas de consultoría, desarrollo e implementación.

No nos conformamos con analizar su situación y mostrarle las directrices a seguir para obtener los mejores resultados: hacemos ese camino con usted. Ejecutamos nuestras recomendaciones.

¿Nuestra aportación? Sincronizar los planes de Marketing y Ventas de su empresa en una estrategia única: diseñamos, desarrollamos, coordinamos, implementamos y ejecutamos el mejor plan de acción adaptado a la realidad de su negocio.

Cerramos el círculo para que ninguna de las piezas que dibujan el puzle de su éxito quede fuera del tablero.



No nos conformamos con analizar su situación y mostrarle las directrices a seguir para obtener los mejores resultados:

hacemos ese camino con usted.

Ejecutamos nuestras recomendaciones



Qué hacemos por su empresa

Ponemos a su disposición la carta de servicios Enhance para la empresa: soluciones personalizadas y fielmente adaptadas al momento y al contenido de su actividad.

Buscamos, junto a usted, las respuestas adecuadas a sus necesidades en cuatro áreas de trabajo bien definidas: Consultoría, Marketing y Comunicación, Ventas y Formación.

Somos la pieza que le faltaba.

enhance



Grupos de acción

Cuatro pilares básicos sostienen la clave del éxito Enhance en el mercado. La acción conjunta de nuestras líneas de negocio despejan el camino hacia la rentabilidad empresarial de nuestros clientes. Ese es el único objetivo irrenunciable:

- 1.1 Consultoría**
- 1.2 Marketing y Comunicación**
- 1.3 Ventas**
- 1.4 Formación**



1.1 Enhance Consultoría

El Departamento de Consultoría Enhance realiza el análisis de su compañía, estudia a sus competidores, clientes y colaboradores y, finalmente, el contexto en que se mueve.

¿Qué importancia le da a su estrategia empresarial? ¿Tiene una estrategia definida? ¿Ha marcado sus objetivos reales? Definimos su estrategia

enfocada a las ventas.

Su empresa necesita vender más, pero, ¿sabe cómo conseguirlo?

Enhance Consultoría le ofrece tres potentes herramientas:

1.1 Plan estratégico

1.2 Plan de viabilidad

1.3 Plan de redimensionamiento

1.1.1 Plan Estratégico Enhance

- Plan de Marketing y Ventas
- Plan de Recursos Humanos
- Plan Financiero

Poner orden en las cuentas de una empresa es un trabajo arduo y no siempre fácil.

El Departamento de Consultoría Enhance **analiza el balance de situación de su empresa**, la cuenta de pérdidas y ganancias, define la política de ratios y extrae los ratios de gestión.

El estudio de las variables financieras aporta luz sobre el estado de salud de su empresa y le permite prevenir sorpresas desagradables que pueden amenazar la viabilidad del negocio.

Definimos las políticas de Marketing adecuadas a cada segmento o mercado. Concretamos el plan de ventas anual, por línea de productos, segmen-

to o área geográfica, y establecemos los objetivos comerciales medibles y alcanzables.

Para ello segmentamos el mercado, localizamos su público objetivo y actuamos sobre él para mejorar el posicionamiento de la marca.

Enhance analiza los perfiles profesionales ya existentes en su empresa, diseña un **plan de formación personalizado, recluta los nuevos perfiles profesionales necesarios y define el plan de incentivos y retribuciones.**

En definitiva, una gestión completa del equipo humano que constituye el cuerpo de su empresa y de cuya calidad y adecuación al trabajo depende la consecución del éxito.



Gestionamos el equipo humano que constituye el cuerpo de su empresa y de cuya **calidad y adecuación al trabajo depende la consecución del éxito**

1.1.2 Plan de Viabilidad Enhance

Herramienta fundamental a la hora de lanzar al mercado nuevos productos o servicios.

Fundamental porque **un acertado análisis previo garantiza buena parte de la cuota de éxito en la acogida del producto o servicio lanzado.**

No basta con tener una buena idea o un buen producto entre manos. Debemos discernir cuál es la mejor manera de lanzarlo, en qué momento hacerlo y dónde encontraremos nuestro público. **Es decir, detectar correctamente el cómo, el cuándo y el dónde.**

El Plan de viabilidad se sustancia en una proyección de las previsiones de ingresos optimista, media y pesimista respecto a la acogida de nuestro lanzamiento. Ésta nos permite priorizar nuestra inversión en factores funda-

mentales como la elección de nuestros canales de venta, en función de nuestro público, o la inversión publicitaria, también en base a nuestro target. **Es importante conocer el retorno de la inversión que realicemos en cada momento.**





1.1.3 Plan de Redimensionamiento Enhance

Se trata de la tercera herramienta que Enhance Consultoría pone a disposición de la empresa.

Adquiere todo su valor a la hora de afrontar procesos de ajuste o crecimiento en las estructuras de su compañía.

Enhance Consultoría dimensiona su fuerza de ventas, establece objetivos medibles y realistas y diseña estructuras comerciales en función de su cliente objetivo y del mercado.

Realizar estos ajustes con la máxima precisión repercutirá directamente sobre el éxito de nuestro proceso de reestructuración o redimensionamiento.

Esto se traduce, finalmente, en un mayor o menor nivel de beneficios económicos.

El “offering” Enhance incorpora **la gestión integral del marketing comercial** como elemento clave de apoyo al proceso de venta y **creación de imagen de marca**

enhance

1.2 Marketing y Comunicación

1.2.1 Consultoría estratégica:

Analizamos la situación de su empresa. Desde nuestro diagnóstico, diseñamos y desarrollamos una estrategia de Marketing adecuada a sus objetivos.

1.2.2 Creación y desarrollo de la imagen corporativa:

El Departamento de Arte Enhance crea y actualiza la imagen corporativa de su empresa. Adecuamos su imagen corporativa a los valores que desea transmitir para hacerla singular, única y fácilmente reconocible en el mercado.

1.2.3 Creación de herramientas de Marketing aplicadas a la venta y fidelización:

Gestionamos los recursos de su empresa aplicados a la publicidad y la promoción de sus productos y servicios: relaciones con los medios, convenciones, eventos, clubes de marca, presencia

y animación en ferias y stands, marketing on line, publicidad en medios, relaciones públicas, evaluación de campañas ...

1.2.4 Creación de herramientas para uso directo de la red comercial:

El Departamento de Arte Enhance se responsabiliza de la dirección creativa en la producción de todo el material necesario para transmitir una imagen excelente en las visitas de la red comercial de su empresa o la gestionada de manera externa. Sales folders, merchandising, power points, webs, papelería corporativa y diseño y desarrollo de logos son algunas de las herramientas que, desde Enhance, proponemos cuidar al máximo para transmitir la esencia de su identidad empresarial y un claro mensaje de eficacia y solidez.

1.3 Enhance Ventas

Enhance es especialista en la creación y gestión de equipos de venta externos a las empresas mediante distintas fórmulas, en función de cada caso. Se trata de una tendencia comercial al alza en la que nuestra empresa se ha hecho fuerte gracias a su saber hacer y a una sólida experiencia.

La elección de Enhance optimiza el proceso de venta de las empresas y reduce su dimensionamiento y estructura, dejando en manos de profesionales expertos el éxito del resultado final. Todo de acuerdo a las directrices, formas y tiempos consensuados con el cliente.

Enhance habilita para ello varias fórmulas:

1.3.1 Outsourcing comercial: Externalización permanente de las ventas de una o varias líneas de negocio.

1.3.2 Task force: Externalización puntual de una acción comercial dirigida a un segmento de clientes en zonas determinadas.

1.3.3 Selección de personal: Selección y formación de perfiles comerciales para redes de ventas.

1.3.4 Dirección comercial: Análisis de campañas y necesidades; concreción de objetivos y estrategias; selección de ejecutivos adecuados a campaña y producto; formación personalizada en producto y técnicas de venta; contratación de personal responsable; políticas retributivas y control; seguimien-

to, motivación y evaluación de resultados.

El objetivo pasa por ofrecer las máximas garantías en la **aplicación de las herramientas útiles para el lanzamiento de nuevos productos y servicios, captación y fidelización de clientes, ampliación de cobertura geográfica, reducción de tiempos del ciclo comercial de visitas al cliente, cobertura de segmentos de venta** para bloquear a la competencia, apertura de nuevos segmentos de mercado no cubiertos por la red comercial propia, animación y estimulación comercial y seguimiento y evaluación de las acciones de venta y marketing directo.

Todo ello, con personal cualificado y dedicado en exclusividad a la empresa asignada.

Las compañías que contratan la gestión externa de equipos de venta se benefician, además, de las relaciones comerciales entre empresas que ya integran las bases de datos Enhance. Se trata de un flujo comercial añadido al creado por la propia red comercial, que permite conectar las ofertas y demandas de servicios y productos de nuestros clientes para generar sinergias y beneficio mutuo.

1.4 Enhance Formación

El área de Formación Comercial completa la carta de servicios de la que Enhance dispone para la optimización del proceso de venta empresarial. Orientar cada uno de los elementos de su compañía hacia la venta es parte de nuestro trabajo.

Diseñar y ejecutar planes estratégicos conlleva la asunción de objetivos a conseguir en calendarios preestablecidos. Para ello, no basta con buenas campañas de Marketing. **Su red de comerciales debe tener la mejor formación orientada a ventas.** Para ello, analizamos la realidad de su empresa y detectamos las necesidades en el ámbito de la formación de personal.

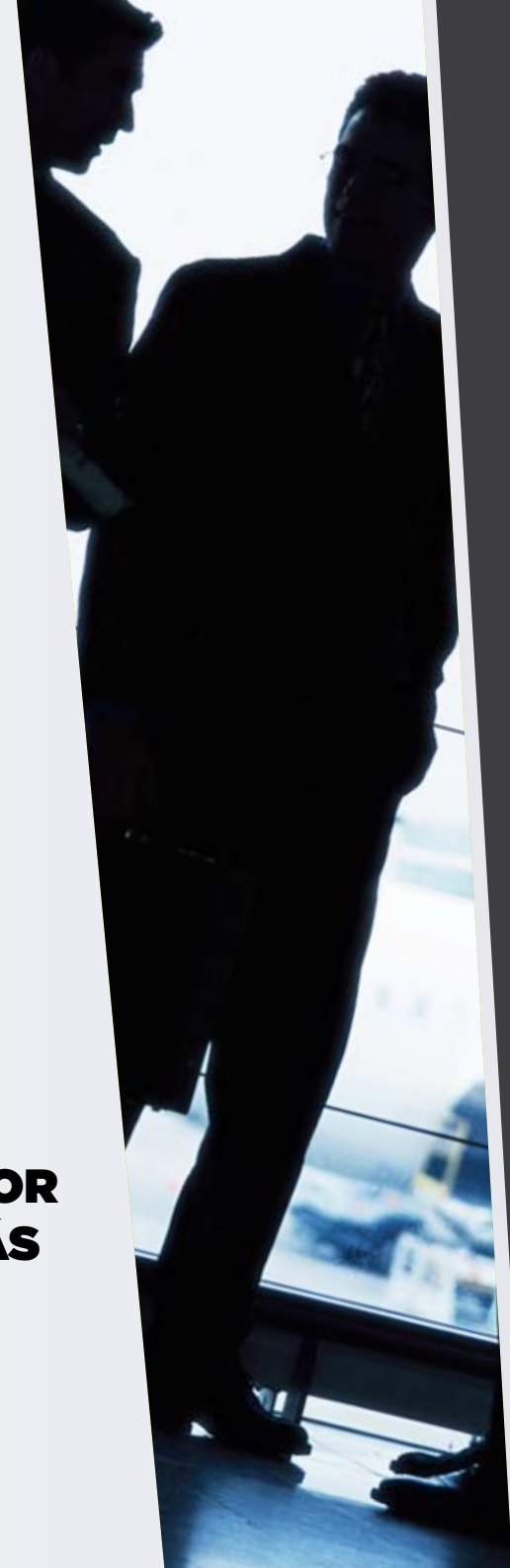
La Formación Enhance se orienta de profesional a profesional. Incluye todos los aspectos que juegan un papel relevante en la

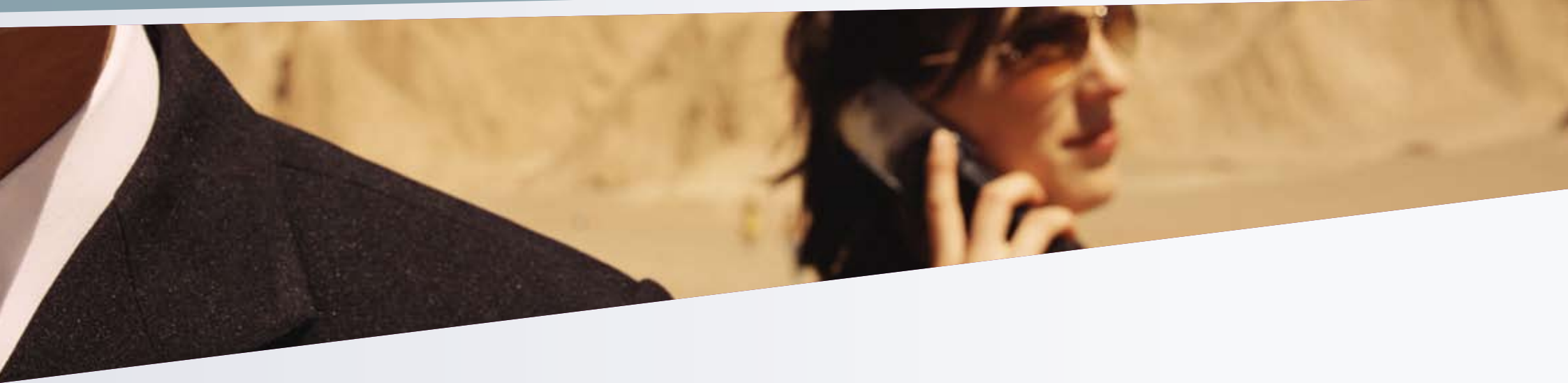
capacitación de su personal de ventas : actitudes, autocontrol, orientación a resultados y técnicas de venta.

Se trata de **formación “Taylor Made”, personalizada y adecuada a la realidad de cada compañía.** Formación diseñada, de principio a fin, para su empresa, en la que cada detalle se adapta a sus necesidades. Sólo permanece la experiencia de nuestro equipo en gran consumo, venta de servicios, venta industrial y venta minorista.

**+ FORMACIÓN = VENDER MEJOR
VENDER MEJOR = VENDER MÁS**

enhance





Asesoramiento Jurídico

En Enhance Business Consulting buscamos la atención global y plena de cada uno de nuestros clientes. Por ello, también le ofrecemos la atención personalizada de nuestro Departamento Jurídico. El equipo de abogados Enhance le asesorará sobre todos los aspectos legales de su actividad empresarial.

El objetivo, el mismo: optimizar el funcionamiento de su empresa.

Cada pieza del puzle tiene su lugar exacto.



ENHANCE BUSINESS CONSULTING

CI JUAN ESPLANDIÚ, 12
28007 - MADRID

TEL: 91 574 24 35
FAX: 91 574 37 64

www.enhance.es