

# Marketing y Ventas

## Value Stream Analysis



### QUÉ

Crearemos una visión de mejora para el departamento de Marketing y Ventas. Al trabajar junto con el equipo, entenderemos el estado actual de los procesos de Marketing y ventas, diseñaremos la visión del flujo de valor y definiremos un plan de implementación para lograr los resultados deseados.

### QUIÉN

El equipo del workshop debe estar compuesto por los gerentes de las unidades de negocios, junto con los líderes del departamento de Marketing y Ventas que tienen un impacto en los procesos bajo análisis.

### BENEFICIOS ESTIMADOS

**15-25%**

aumento de **productividad del equipo de ventas**

**30-45%**

aumento en la **retención de clientes**



### CUÁNTO TIEMPO

Trabajaremos en workshop intensivos, durante un período de una a dos semanas, según el alcance.

**20-35%**

aumento de **propuestas exitosas**

**10-20%**

Reducción del **leadtime comercial**

**30-35%**

Reducción de la **rotación del personal de ventas**

### ENTREGABLES

- Recopilación y análisis de datos.
- Introducción al análisis de value selling
  - Mapeo del estado actual
- Entrenamiento en metodologías KAIZEN™
  - Visión del estado futuro
  - Plan de implementación
- Informe final con análisis de costo-beneficio.

