

GTC Gestión Técnica Comercial

OBJETO:

De la **necesidad** que todo **profesional, pequeña y mediana empresa** tiene de **vender**, surge esta idea de negocio para dar solución a esta realidad latente y es que estos, puedan contar con un departamento comercial externo, lo que implica un bajo coste y que les cubra su necesidad de desarrollar e incrementar sus ventas.

PROPUESTA DE VALOR:

Atendiendo a dos conceptos fundamentales que son y serán **Canal y Ruta**.

Canal: Agrupamos aquellos clientes potenciales con necesidades comunes (10 proveedores afines al canal al objeto de sufragar el coste fijo de un comercial. A un coste fijo mensual que oscilará entre los 60 y 350€, dependiendo del mercado atendido y una comisión o incentivo también negociada) se incluirán tanto servicios, como productos físicos. Por ejemplo, **HORECA, COMUNIDADES DE PROPIETARIOS, INDUSTRIA (pequeña y mediana), CONSTRUCCION (reformas y obra nueva), PARTICULARES (Actividades relacionadas con necesidades básicas, de ocio, viajes, vacaciones, inmobiliarias y automoción)** y todos aquellos que sean susceptibles de ser abiertos.

Ruta: Se trataría de la zona a trabajar con periodicidad mensual, bien por CP, Provincia, Región, etc...

GTC asume el reto de sumar un Comercial GTC Asociado a su empresa (profesionales, pymes) **cuya misión será trabajar en exclusiva, presentando y defendiendo los productos de la empresa contratante por un fijo + un incentivo sobre la venta cobrada**, dentro de su canal y en la ruta previamente pactada. Además **GTC incorporará** a bajo coste, los productos de su catálogo que desee comercializar a través de la plataforma, ya sean productos o servicios: www.anuncia-te.es es la herramienta online que permite a cualquier Comercial GTC Asociado saber los productos disponibles para ser vendidos, ya sean por él propio comercial o por cualquier otro Comercial GTC Asociado de la plataforma que participará del incentivo pactado, lo que sin duda promocionará tanto su empresa como el catálogo de la misma, a través de la propia red de comerciales de la plataforma con ventas cruzadas por la misma red, además de permitirles vender online, mejorando su posicionamiento online en distintos buscadores.

COMIEZO DE LA ACTIVIDAD:

Por empezar por un canal podemos apostar por el canal HORECA, canal este que se son hace más cercano y asequible.

CANAL HORECA. Enumeración de las necesidades detectadas afines al mismo, donde habremos de conseguir proveedores que garanticen un sueldo fijo para el **Comercial GTC Asociado** y parte de la estructura empresarial de GTC:

- 1.- Empresas de Alarmas
- 2.- Mantenimiento de Extintores, electricidad, fontanería.
- 3.- Corredores de Seguros, aseguradoras
- 4.- Rotulación e imprenta digital (Rótulos, luminosos, decoración, cartas)
- 5.- Empresa de productos de aseo y limpieza
- 6.- Proyectistas, decoradores.
- 7.- Empresas de reformas
- 8.- Distribuidores de equipamiento de hostelería
- 9.- Fabricantes de equipamiento
- 10.- Consumibles, ofrecer esta oportunidad a empresas que quieran entrar en Granada como crecimiento a sus mercados pudiendo ser de Jaén, Málaga, Almería:
- 11.- Cafés, azúcares, aceites, embutidos, pates, jamones, carnes, pescados, mariscos, legumbres, frutas, conservas, especias, etc...
- 12.- Cervezas, refrescos, licores, etc... que quieran entrar en Granada por carecer de presencia.
- 13.- Ropa laboral, ropa de hogar (mantelería, servilletas, toallas, etc..)

RUTA. De los códigos postales 18001,02,03,05,06,07,08.

Modus operandi con proveedores: GTC firma un contrato de COLABORACION COMERCIAL CON PROVEEDORES, en el mismo se fijan nuestros compromisos para con el proveedor y su compromiso de abonar la **cuota/mensual más las comisiones derivadas de las ventas realizadas y cobradas** que se pasarán en cobros domiciliados y remesados mensualmente.

Modus operandi con Comerciales GTC Asociados: GTC firma un contrato de COLABORACION COMERCIAL CON COMERCIALES GTC ASOCIADOS. En el mismo se les otorga la gestión y control sobre su propia cartera de clientes asociándolos a sus proveedores y dándoles un acceso identificado que les permite gestionar todos los artículos de los mismos. Percibiendo un porcentaje importante de los ingresos fijos remesados, así como un porcentaje del porcentaje pactado con los distintos proveedores en todas las ventas de los productos que estén dentro de la cartera de proveedores que el gestiona. Pudiendo participar también de los beneficios de ventas cruzadas en las que haya participado.

OTRO NEGOCIO GTC Gestión Técnica Comercial.

Al margen del DPTO. EXTERNO DE COMERCIALIZACIÓN, es la comercialización de paquetes de anuncios dentro de la plataforma www.anuncia-te.es además de la promoción y labor de comercialización que podemos hacer online de los mismos en redes sociales.

LA COMERCIALIZACIÓN DE PAQUETES de Anuncios.