



Una consultora para
empresas medianas
con alma de grandes

Soluciones PAC



Partiendo del conocimiento cierto del cliente, la empresa y el entorno, reorganizamos estratégicamente la compañía de nuestros clientes, incrementamos sus ventas y coordinamos su cadena de valor para que sea más eficiente y rentable satisfaciendo al cliente. En el proceso bajamos costos y generamos mayor valor percibido para el consumidor (buen precio - competitivo y sustentable).

Aplicamos herramientas innovadoras de marketing relacional integral, organización y planeamiento estratégico de negocio para diseñar e implementar estrategias y acciones que generen relaciones rentables de largo plazo con clientes, proveedores y canales de distribución. En PAC pensamos que el marketing no es solo promoción y venta, pasa también por sobre-satisfacer al cliente todos los días y en toda acción de la compañía.

Crecimiento armonioso, rentable y sustentable

Herramientas



Partimos de una función básica

↑ Rentabilidad ⇔ ↑ Valor percibido por el cliente ↓ Costo de lograrlo

Y trabajamos sobre los distintos puntos del negocio que afectan a estos factores desde el punto de vista del cliente, considerando el mercado y el escenario económico.

Optimización de las ventas

Las ventas dependen del valor que le da el consumidor a la oferta. Partiendo de estudios de comportamiento de los consumidores:

- Diseñamos ofertas de alto valor al menor costo ⇔ incremento de la rentabilidad por producto.
- Implementación de promociones y mensajes publicitarios costo-eficientes.
- Optimizamos cartera de clientes ajustando la oferta a cada uno o por segmento.
- Delineamos cadenas de distribución más eficientes.
- Diseñamos sistemas de atención al cliente integrales.



↑ Retención de Clientes ↑ - Marketing Relacional Integral (MRI)

El sistema [MRI](#), exclusivos de PAC, permite incrementar el valor percibido y la rentabilidad por cliente en las empresas. Trabajando sobre todas las áreas, mejora la relación con los clientes y la imagen de la compañía. Es la herramienta ideal para que servicios /productos sean diferenciables y altamente competitivos a un menor costo. También genera relaciones beneficiosas con instituciones financieras y proveedores, fuente de nuevos negocios.

↓ Reducción de Costos ↓ - Reorganización pro Mercado (RPM)

La [RPM](#) focaliza los recursos de la empresa en la generación de valor. También elimina gastos innecesarios e incrementa la sinergia entre sectores (trabajo en equipo). Como resultado se obtiene importantes reducciones de costos y tiempos con un efecto directo sobre la rentabilidad de la empresa.



↑ Gestión de empresas ↑ Desarrollo de negocios rentables y solventes.

El objetivo en toda acción estratégica debe ser la [generación de rentabilidad presente y sustentable](#) en el futuro. Un profundo análisis de la empresa, mercado y comportamiento del cliente da pie a un eficiente planeamiento estratégico flexible del negocio. El resultado mediano es una operación armoniosa y más rentable, con una menor pérdida por contingencias. Planes aplicables en escenarios inciertos.



↑ Otras soluciones ↑

[Planeamiento Financiero](#) ordenamos el flujo de fondos, reducimos capital de trabajo / intereses, [evaluamos y lidiamos con riesgos](#) y ayudamos en la búsqueda de recursos financieros.

Transformamos empresas en rentables y solventes

**No dude en llamarnos o
escribirnos, podemos ayudarle
a ser más rentable.**

