

¿Tiene problemas leyendo este newsletter? Haga clic [aquí](#) para verlo en su navegador.



## Programa Gratuito para Cadenas

Pregunte Condiciones y N°Tiendas Mínimo

### Novedad 8.4.0 Asistentes de Gestión



#### Asistente de Compras

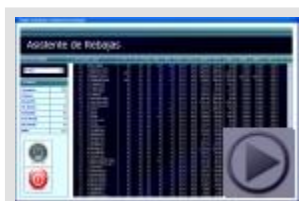


**El presupuesto como herramienta de administración:** las decisiones de tipo gerencial no se toman únicamente sobre una base de resultados históricos. Al contrario se debe realizar sobre proyecciones efectivas que nos permita anticiparnos a corregir hechos negativos que perjudique la economía de una empresa.

**Importancia de los presupuestos:** por medio del presupuesto se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables. Sirven como mecanismo de revisión de la estrategia de la empresa y direccionarla hacia lo que verdaderamente se busca.

**Seguimiento y control:** la Hoja de proveedor como herramienta de control básico. Histórico de las 4 últimas temporadas o años.

#### Asistentes de Rebajas



**La importancia del precio para los responsables del Marketing:** el precio es un instrumento a corto plazo. El precio es el único instrumento que proporciona ingresos. El precio es en muchas decisiones de compra la única información disponible.

**Calculo y optimización de precios, gestión de las rebajas:** asistente de Rebajas como herramienta de optimización de precios. Maneje todos los totales de Compras, Ventas, Stock, Artículos con / sin Stock y Media de Ventas Diarias.  
Calculo y optimización de precios, gestión de las rebajas: Asistente de Rebajas como herramienta de optimización de precios. Maneje todos los totales de Compras, Ventas, Stock, Artículos con / sin Stock y Media de Ventas Diarias.

## Asistente de Promociones



**Promoción de ventas:** es un elemento clave en las campañas de marketing que consiste en un conjunto de instrumentos de incentivos. Por lo general a corto plazo, diseñado para estimular rápidamente o en mayor medida la compra de determinados productos o servicios.

**La promoción de ventas incluye diversas herramientas:** Muestras, cupones, reembolso, descuentos, premios, pruebas gratuitas, promociones vinculadas, exhibición del producto y demostraciones.

**El Asistente de Promociones le ayudará a definir una eficiente promoción de ventas:** le proporcionamos los medios para estimular o fomentar la compra o venta de un producto. Selectividad, Intensidad y duración con resultados a corto plazo.

## Asistente de Personal



**Un recurso estratégico más:** no olvidemos que la persona que se reclute va a ser quién trate personal y directamente con el cliente del comercio. De él dependerá en gran medida que podamos atraer, satisfacer, y fidelizar a nuestro público.

**Estrategias de supervivencias del comercio minorista:** adoptar una estrategia competitiva basa en la diferenciación. Correcta gestión de los recursos humanos. El asistente de personal como arma competitiva del comercio tradicional.

**Para conseguir una correcta gestión de personal deben seguirse una serie de etapas:** estructura organizativa. Clasificación del personal. Revisión periódica de los hábitos de trabajo.

**Las ventajas de este sistema:** sistema fácil de entender por el empleado. Proporciona una flexibilidad funcional. Retribución en función a la productividad del puesto de trabajo.

## CRM Marketing - Cuestionarios



**El marketing en el comercio minorista:** el Marketing es fundamental como proceso social y de gestión a través del cual los individuos y grupos obtienen lo que necesitan y desean, creando, ofreciendo e intercambiando productos con valor para otros.

**Procesos de la gestión de los Cuestionarios:** planifique y ejecute la concepción de su producto. Influencia del precio. Comunicación y distribución de ideas, bienes y servicio.

**Análisis de Perfiles:** analice los resultados por loa distintos perfiles que le ofrece el programa. Obtenga los resultados tanto en valores absolutos como en porcentajes. Vea las preguntas más contestadas.

**Recogida de datos en Tienda:** operativa fácil y ágil. Introducción de datos rápida y ordenada.

### Política de Protección de Datos de Carácter Personal:

En cumplimiento de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, sobre protección de Datos de Carácter Personal (LOPD) POWER SOLUTIONS SL informa a los usuarios de que: Los Datos de Carácter Personal que recoge son objeto de tratamiento automatizado y se incorporan en los ficheros correspondientes, debidamente registrados en la Agencia Española de Protección de Datos. El usuario podrá, en todo momento, ejercitar los derechos reconocidos en la LOPD, de acceso, rectificación, cancelación y oposición. El ejercicio de estos derechos puede realizarlo el propio usuario mediante comunicación escrita a la siguiente dirección postal:

POWER SOLUTIONS SL C/ FERNANDO EL CATOLICO N° 61 BAJO 28015 MADRID

También pueden ejercitarse estos derechos en los términos que la normativa aplicable establece y que puede consultar en [www.agpd.es](http://www.agpd.es).