

DOSSIER DE OPTIMIZACIÓN DE VENTAS

Contenido

- Presentación 1
- Servicios para optimizar las ventas 2
 - 2.1 Estudios de marketing 2
 - 2.2 Prospección de mercados 4
 - 2.3 Equipos de inspección de procesos de venta 5
 - 2.4 Equipos auxiliares 5
- Clientes..... 6
- Contacto 7





Presentación

SEPRUR SERVICIOS INTEGRADOS, S. L. se funda en noviembre de 1996 como continuación de CEEIM (1965), la firma más antigua de Andalucía en estudios de mercado y servicios de marketing, transformada en sociedad para dar cabida a los diferentes profesionales que la constituían.

Actualmente continúa profundizando en aquellas áreas en las que ha trabajado desde un primer momento y, al mismo tiempo, ha ampliado sus actividades, de acuerdo con las tendencias y demandas del mercado. En especial, busca favorecer la optimización del área comercial de sus clientes, con dos objetivos claros: disminuir los costes y aumentar las ventas.

Cuenta con un amplio equipo de profesionales colaboradores, con experiencia en trabajos de su ámbito de actuación, presentes en todas las capitales de provincia y en algunas de las localidades más importantes, con especial implantación en Andalucía. Ello proporciona mayor rapidez y eficacia, lo que nos permite cubrir las necesidades de nuestros clientes a nivel nacional.





Servicios para optimizar las ventas

2.1 Estudios de marketing

Cada día son más las empresas y organismos públicos que buscan información fiable sobre los gustos y tendencias de la sociedad o de un grupo concreto, sobre las necesidades y motivaciones de la población y otros aspectos sociales y comerciales de interés. SEPRUR posee una amplia experiencia en este sector y ofrece a sus clientes la posibilidad de realizar investigaciones de mercados, de productos, de competencia, de marcas, de precios, de eficacia publicitaria y aquellos que se consideren adecuados, con el fin de orientar las posibles acciones de las entidades de la forma más precisa, lo que contribuye a alcanzar con éxito el objetivo perseguido en cada momento. En este sentido, dependiendo de la finalidad del estudio, se distinguen dos métodos principales que pueden ser utilizados de forma conjunta o independiente en una misma investigación.

● Cuantitativo

A través de esta metodología se obtienen respuestas numéricas a cuestiones que se pueden extrapolar al conjunto de la población o al colectivo objeto de análisis. Se basa en la entrevista con cuestionario estructurado o semiestructurado. Resulta especialmente importante la forma en que se lleva a cabo la entrevista, por lo que su diseño dependerá de los objetivos.

Atendiendo a las necesidades del cliente, SEPRUR realiza distintos tipos de entrevista:

- Personal (FACE TO FACE).
- Personal asistida por ordenador (CAPI).
- Telefónica asistida por ordenador (CATI).
- A través de Internet (CAWI).
- A través de correo electrónico.
- Postal.
- Grupal (cuando se realiza a un colectivo de modo simultáneo, contestando cada persona un cuestionario auto-cumplimentado).

● Cualitativo

La metodología cualitativa busca analizar y comprender las motivaciones, el estilo de vida, las percepciones o las perspectivas de un determinado segmento de población. Se investiga el por qué de determinados comportamientos humanos. A diferencia del modelo cuantitativo, no pretende universalizar la información obtenida, sino conocer en profundidad diferentes aspectos racionales o emocionales de un grupo concreto.

SEPRUR emplea las técnicas más adecuadas para el objeto de análisis en cada situación.

2.2 *Prospección de mercados*

En SEPRUR ofrecemos prospecciones de mercado estandarizadas y a medida. A través del trabajo de campo y utilizando metodología censal, un equipo de profesionales especializados localiza clientes potenciales que se sitúen en la ubicación geográfica de interés. Si, además, se nos solicita conocer más datos, aportamos informes comerciales de firmas especializadas y ofrecemos, también, la posibilidad de profundizar en ellos mediante el trabajo de detectives privados.

La externalización de la prospección de mercados proporciona importantes ventajas, tangibles en el proceso de venta, tanto para la empresa en general como para la fuerza de ventas, pues racionaliza el trabajo para mejorar el rendimiento de los vendedores, aumentando su productividad y disminuyendo los costes generales.



2.3 Equipos de inspección de procesos de venta

Con el fin de controlar la eficacia y, sobre todo, la eficiencia de cada una de las actividades comerciales que influyen en la venta, disponemos de grupos de inspectores que evalúan de forma objetiva y con la máxima confidencialidad, el comportamiento del equipo de venta, así como el de las cadenas distribuidoras y de su personal. Diseñamos cada proyecto en función de las necesidades del cliente.

2.4 Equipos auxiliares

SEPRUR pone a disposición del cliente una serie de profesionales que complementan el trabajo de los comerciales en campañas y diversas acciones dirigidas a promover la venta:

- Azafatas
- Promotores
- Entrevistadores
- Atención telefónica
- Atención personal



Cientes



JUNTA DE ANDALUCÍA
 CONSEJERÍA DE GOBERNACIÓN



JUNTA DE ANDALUCÍA
 CONSEJERÍA DE MEDIO AMBIENTE



JUNTA DE ANDALUCÍA
 CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA



JUNTA DE ANDALUCÍA
 CONSEJERÍA DE SALUD



JUNTA DE ANDALUCÍA
 CONSEJERÍA DE EMPLEO



JUNTA DE ANDALUCÍA
 CONSEJERÍA DE OBRAS PÚBLICAS
 Y TRANSPORTE



JUNTA DE ANDALUCÍA
 CONSEJERÍA PARA LA IGUALDAD
 Y BIENESTAR SOCIAL



JUNTA DE ANDALUCÍA
 CONSEJERÍA DE EMPLEO



Fundación Andaluza de Servicios Sociales
 CONSEJERÍA PARA LA IGUALDAD Y BIENESTAR SOCIAL



Empresa Pública del Suelo de Andalucía EPSA
 CONSEJERÍA DE VIVIENDA Y ORDENACIÓN DEL TERRITORIO



Fundación para la Atención e Incorporación Social FADAIS
 CONSEJERÍA DE SALUD Y BIENESTAR SOCIAL



Centro de Innovación y Transferencia de Tecnología de Andalucía
 CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA



Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía IECA
 CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO



UNIVERSIDAD DE SEVILLA



Diputación
 de Cádiz



Cruz Roja Española



MINISTERIO
 DE EDUCACIÓN
 Y CIENCIA



MINISTERIO
 DE SANIDAD
 Y CONSUMO

NOSDO

AYUNTAMIENTO DE SEVILLA



AYUNTAMIENTO DE CORDOBA



EXCMO. AYUNTAMIENTO
 DE ALMERÍA



Universidad de Huelva



indra

ESADE

Business School



Organización
 Mundial de la Salud



Contacto

SEPRUR SERVICIOS INTEGRADOS, S. L.

C/. Virgen de Regla 1 (pasaje), 1º pta.4
41011 SEVILLA

Tlf.:954270374 **Fax:** 954278166

e-mail: seprur@seprur.es

Web: seprur.es

CIF.B 41820978

Manuel H. Capote Porrúa

Director

654 539 236

mcapote@seprur.es



María Mendoza Camacho

954 27 03 74

maria@seprur.es

