



PROMORETAILGROUP

## Controllo rete

- La gestione della Rete di Vendita in rapporto al territorio
- La scelta dei dati e delle informazioni rilevanti per supportare la Rete di Vendita
- Organizzazione e supporti tecnologici da utilizzare sul campo
- Riorganizzare la rete di vendita sul territorio in funzione del potenziale e delle performance
- Analizzare l'impatto della ristrutturazione sulle provvigioni dei singoli Capi Area
- Studio delle strategie di marketing da applicare
- Stima e calcolo del potenziale di vendita dei punti vendita
- Applicazione delle tecniche motivazionali e di leadership ai Capi Area
- Modalità di gestione e valutazione dell'operato dei Capi Area
- Formazione su tecniche di Visual Merchandising

formazione

# Controllo rete

La Promo Retail, con questo servizio, si rivolge a tutte quelle aziende che hanno una rete vendita già ramificata e che utilizzano Capi Area per controllare i diversi punti vendita divisi per macroaree.

## Controllo rete

### Descrizione del servizio

La Promo Retail, con questo servizio, si rivolge a tutte quelle aziende che hanno una rete vendita già ramificata e che utilizzano Capi Area per controllare i diversi punti vendita divisi per macroaree. In sostanza si interviene sulla gestione, coordinamento e ottimizzazione del personale incaricato del controllo della rete vendita. Ed in particolare siamo in grado di intervenire sui seguenti aspetti:

- La gestione della Rete di Vendita in rapporto al territorio;
- La scelta dei dati e delle informazioni rilevanti per supportare la Rete di Vendita;
- Organizzazione e supporti tecnologici da utilizzare sul campo;
- Riorganizzare la rete di vendita sul territorio in funzione del potenziale e delle performance;
- Analizzare l'impatto della ristrutturazione sulle provvigioni dei singoli Capi Area;
- Studio delle strategie di marketing da applicare;
- Stima e calcolo del potenziale di vendita dei punti

vendita;

- Applicazione delle tecniche motivazionali e di leadership ai Capi Area;
- Modalità di gestione e valutazione dell'operato dei Capi Area;
- Formazione su tecniche di Visual Merchandising.

---

### Punti di forza

Ottimizzare le rete vendita esternalizzando la gestione dei Capi Area.

### Costi

La tariffa è sicuramente tra le più competitive del mercato paragonata al beneficio che ne può trarre l'intera rete.