

Resum de l'estratègia comercial per Síndar

Diagnòstic:

- En el passat la **diversificació a nivell de clients ha estat erràtica** i ha portat a realitzar projectes petits, amb més incidències operatives i, com a conseqüència, desorientació a nivell estratègic.
- Aquesta política, de retruc, ha fet que **els marges comercials en determinats casos no siguin els adequats**.
- El principal **coll d'ampolla comercial** està en la captació de clients, no en la fidelització. Els clients que promouen o executen projectes de luxe en molts casos tornen a Síndar, però poden passar anys. Donat el baix nombre de clients actius això afecta a la facturació i impedeix arribar als mínims necessaris.
- La **capacitat de prospecció** és limitada pels recursos humans actuals.

Orientació:

Per tot plegat l'estratègia per **orientar el creixement** se centra en:

- Minimitzar l'impacte dels muntatges en la rendibilitat de cada projecte.
- Augmentar de forma intensiva la **captació de nous clients** en els propers 12 mesos amb un pla detallat d'accions per trimestre i mes.
- Centrar els esforços únicament en **dos segments de client**:
 - o **Despatxos d'arquitectura** especialitzats en projectes de luxe.
 - o **Constructores** especialitzades en projectes de luxe.

En ambdós casos es tracta de segments de client que habitualment realitzen projectes en els que Síndar és competitiva. La captació (i posterior fidelització) de nous clients d'aquest tipus portarà a una

facturació consolidada per repetició en els propers anys, al contrari que altres segments de client que només poden fer projectes puntuals (exemple, residencial)

Accions:

- Filtrar i depurar la **base de dades** que s'adjunta a aquest document amb més de 400 registres de constructores i despatxos d'arquitectura d'arreu del món.
- Redoblar els **esforços de contacte** amb nous clients potencials.
- Establir una **sistemàtica de contacte** amb les persones clau d'aquests potencials clients.
- Obrir **noves relacions comercials** amb els segments indicats.
- Buscar **noves relacions a través dels clients existents**. Per exemple, demanant el contacte d'arquitectes a constructores conegudes.
- Fer seguiment mensual, trimestral i anual dels resultats aconseguits a nivell comercial:
 - Nous contactes realitzats
 - Entrevistes aconseguides
 - Acords de col·laboració tancats
 - Nombre de projectes amb nous clients, per segment
 - Nombre de nous clients, per segment