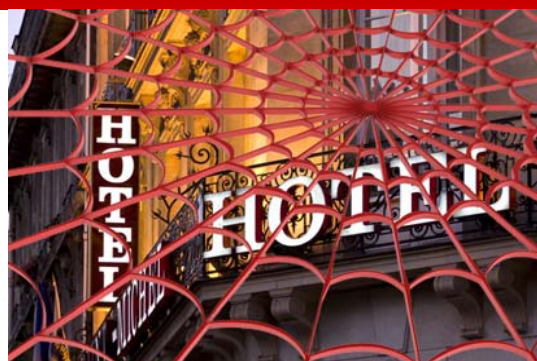




Plan de Choque ante la bajada de ventas



-10%

-20%

-30%

-50%

Mejora de rentabilidad y
competitividad para su negocio

Consultores de Ocio y Turismo

www.ociodinamico.es

Ocio Dinámico
Grupo Consultor

Plan de Choque

bajada de ventas

Menos clientes

competidores

Fin de temporada

Para establecimientos de Ocio, Turismo y Restauración

Para quién es

Para establecimientos en crisis y con dificultades por la bajada de las ventas. También es conveniente para aquellas empresas que, sin estar en graves dificultades, tienen problemas para saber con exactitud sus números: márgenes, promociones, porcentajes, o ranking de productos, por ejemplo.

Cómo es el Plan

Consiste en un análisis rápido de la situación para determinar la situación de la empresa, seguido de la elaboración de un ese plan de choque integrado por unas medidas correctoras y la inmediata puesta en práctica de acciones concretas para facilitar el aumento de la facturación

Qué hace

Su efecto se nota dos vertientes: la generación de información precisa y fiable para saber exactamente cómo está la empresa, y en el apoyo directo a la ejecución de las medidas de choque que se hayan acordado.

Qué no es

No es una cura mágica. Sí que es un reenfoque de la actividad de la empresa, tanto en su organización interna como en su forma de vender a los clientes. O una reorganización. Y también es la mejor forma de encarrilar con urgencia la actividad de su negocio, para afrontar mejor la crisis y la competencia.



desorganización

competidores

Necesidad de ampliar

Plan de Choque

Ante la crisis no espere... actúe.

Coste y Plazo

A partir de los 3.000 euros, en función del tamaño del establecimiento, más los gastos de dos visitas.

Desde la primera visita se hará en un plazo de cuatro semanas como máximo, siempre que se cumplan por parte del solicitante los compromisos adquiridos respecto de trabajos a realizar según el calendario.



¿Cómo empiezo?



1

Llamando a Ocio Dinámico.

Explíquenos por teléfono su situación. Le pediremos unos datos generales y concertaremos una visita. Llame al 911251247 o escriba a apunto@ociodinamico.es.

2

En Persona.

Nada sustituye la presencia física y el contacto humano para mejor entender sus circunstancias.

3

Haciendo lo que hay que hacer

Sin esperas. Una vez que tenemos el plan de choque y estamos de acuerdo, pasamos todos a la acción inmediatamente.



Rentabilidad, sistematización y competitividad para su negocio



[www . ociodinamico . es](http://www.ociodinamico.es)