

A CONCEPTO

Desarrollar la interrelación de las partes que intervienen en el acuerdo colaboración de financiación. (*objetivos comunes que convergen en una idea central*).

simplicidad, agilidad y homogeneidad = ↑ratio autorización, ↓incidencias

INCREMENTO DE VENTAS

Presentar concepto y definir objetivos.

Partes del proyecto (*análisis, propuestas, puesta en marcha y seguimiento*).

Resultados.

B ANALISIS

MARCA:

(Cadena, plataforma, prescriptor...)

Reuniones para conocer y comprender situación actual, establecer objetivos y resultados.

FINANCIERAS:

Visita a diferentes entidades financieras.

Analizar objetivos y necesidades interlocución.

Dafo con el objetivo establecer partners adecuados.

PUNTOS DE VENTA:

Visitas a diferentes puntos de venta para analizar necesidades sus clientes finales y servicios, condiciones, coberturas y circuitos ofrecen proveedores de financiación.

C PROPUESTA

MARCA:

Presentar propuesta de partners que intervengan en acuerdo colaboración.

Propuesta acuerdo colaboración con entidades financieras.

Establecer objetivos acuerdo e interlocución con marca y puntos de venta.

Homogeneidad condiciones de las financieras (*aportaciones, tarifas, operativas*), circuitos y coberturas con marca y puntos de venta.

Definir reports de financieras a marca (*contenido, periodicidad y canal comunicación*).

Estructurar colaboración de manera que el punto de venta **la perciba**, como un mismo servicio que proporcionan diferentes partners (*sencillo, ágil, simple y eficaz*).

Maquetar condiciones, circuitos y coberturas para puntos de venta.

Formación a puntos de venta

D SEGUIMIENTO

MARCA:

Evaluar resultados.

Proponer mejoras.

Honorarios..... **a definir**