

# Principales desafíos y oportunidades a los que se enfrentan las compañías de LATAM



Desde Market One, firma líder en consultoría especializada en estrategia y operaciones comerciales en LATAM, hemos trabajado estrechamente con compañías líderes en la región para comprender a fondo los desafíos a los que se enfrentan y cómo transformarlos en oportunidades de negocio.

En un entorno empresarial dinámico y competitivo, las empresas se encuentran constantemente ante una serie de desafíos que ponen a prueba sus estrategias y capacidad operativa para mantenerse competitivas y generar rentabilidad.


Desde la problemática de tomar decisiones de precios en contextos de alta inflación hasta la optimización de inversiones en el punto de venta, pasando por la mejora de eficiencias operativas y la transformación digital del modelo comercial, detallaremos que desafíos tienen las compañías por delante y con que capabilities contamos para abordarlos.



# Actualización y digitalización del modelo comercial

¿Cómo logro la digitalización de mi modelo comercial?

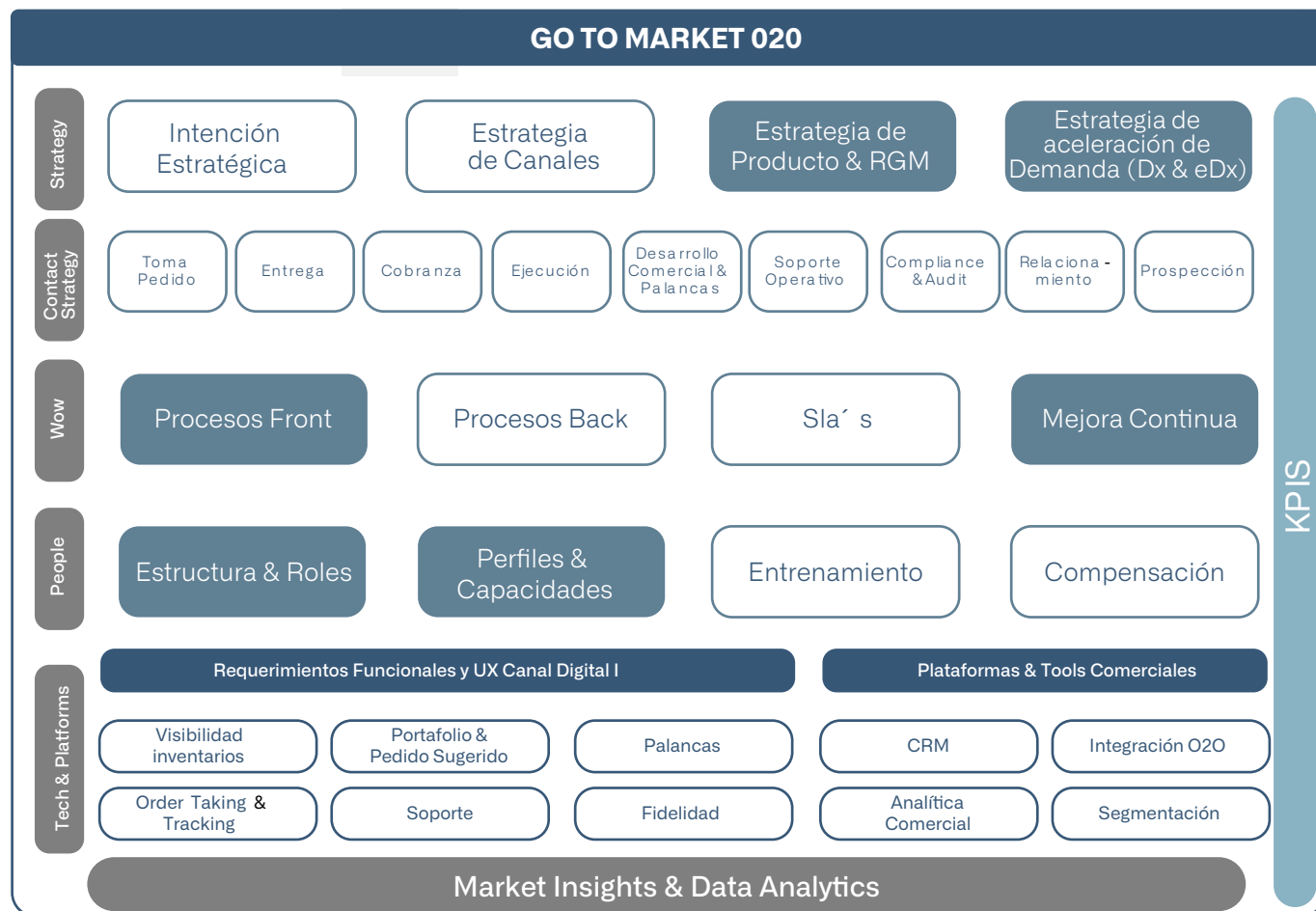
## ¿Cómo se debe configurar una estrategia O2O (Offline to Online) en los modelos comerciales?

 En el panorama actual, la digitalización del modelo comercial y la implementación de plataformas de pedidos toma cada vez mayor relevancia. De acuerdo a un estudio de adaptación digital hecho por Market One Consulting en 10 países de Latam, la mitad de los tenderos (50%) están registrados en alguna plataforma de pedidos B2B; y el número aumenta mes a mes.

La transformación digital llegó para quedarse y supone una oportunidad estratégica de incorporar nuevas tecnologías y procesos, pero sobre todo nuevas lógicas para que el negocio sea más productivo y genere nuevas oportunidades: a través de la incorporación de tecnologías, el rol de la fuerza de ventas se transforma y pasa de tener un enfoque transaccional a tener un rol de desarrollo de negocio; lo que contribuye a un mejor conocimiento del mercado, mejor propuesta de valor y mayor satisfacción de nuestros clientes.

En este contexto, desde Market One acompañamos a nuestros clientes desde la medición de la madurez para la digitalización; hasta el diseño e implementación de una estrategia O2O. Entendemos que esta evolución impacta en todos los pilares de la compañía (desde la transformación del Go to Market hasta la comunicación e implementación de la nueva tecnología en el Punto de Venta), por eso brindamos soluciones integrales que contemplan todas las aristas que hacen a la Transformación Digital.

Para la evolución del modelo comercial, proponemos trabajar a partir del siguiente framework, con 5 pilares clave: Strategy | Contact Strategy | WoW | People | Tech & Platforms.



**¿Cómo cambian los modelos comerciales en Latam?  
¿Qué papel juegan las plataformas digitales, y cómo debe reposicionarse el rol de la Fuerza de Ventas?**

Desde Market One contamos con una gran variedad de soluciones para poder dar respuesta a estos desafíos.



¿Quieres saber más?

Si quieres potenciar tu  
estrategia comercial, visitanos en  
<https://marketone.co/> o escríbenos a  
[ventas@marketone.co](mailto:ventas@marketone.co)

