

TUTORÍA PARTNERS

La tutoría es un conjunto de actividades orientado a las empresas que desean prepararse para vender en el mercado interno o en el exterior mediante distribuidores.

Un tutor de **IMPLANEX** colabora con la firma que recibe la tutoría y la deja en condiciones de iniciar su proceso de búsqueda de distribuidores.

La base de la tutoría es la metodología **PARTNERS** que **IMPLANEX** utiliza para la búsqueda y selección de alianzas y distribuidores.

Ejecución

El plan de tutoría está formado por 23 actividades que se organizan en 8 capítulos. Cada uno se concentra en temas específicos tales como los que se describen seguidamente.

Capítulo 1- Conocimiento preliminar

Permite conocer la situación desde la cual parte la empresa en tutoría, los elementos con los que cuenta para iniciar el proceso y los faltantes que deben desarrollarse durante la tutoría.

Capítulo 2- Mercados

Este capítulo comprende las actividades para seleccionar mercados geográficos y las claves que serán necesarias para dar prioridad a los mismos.

Capítulo 3- Programa de distribución

Durante este capítulo se revisa el actual programa de distribución de la empresa, se corrige o se elabora una nueva herramienta que permita tanto atraer a nuevos distribuidores como generar renta para la empresa en tutoría.

Dependiendo del tipo de productos o servicios, se realiza una clasificación de posibles distribuidores con roles, obligaciones y oportunidades de ganancia diferentes.

Entre las actividades previstas se destaca el modelo de recompensas para los distribuidores.

Además, la empresa en tutoría recibe una guía de los posibles conflictos y los caminos para resolverlos.

Capítulo 4- Aspectos formales

Los aspectos formales son los instrumentos que sentarán las bases de trabajo entre la empresa y sus distribuidores. Este capítulo comprende los contratos o acuerdos de distribución, los informes periódicos

de actividades para explotar las oportunidades del mercado, los planes de mercadeo previstos y otros.

Capítulo 5- Proceso de búsqueda

IMPLANEX entrega un proceso a seguir por la empresa de manera que la búsqueda se convierta en un proceso ordenado, sistemático y con un horizonte de previsibilidad. El proceso incluye las tareas a realizar en cada etapa, las preguntas claves que confirman la correcta ejecución y los resultados esperados para cada etapa.

Capítulo 6- Lanzamiento del proceso de búsqueda

Al llegar a este capítulo la empresa en tutoría se encuentra en condiciones de realizar la búsqueda de distribuidores pues cuenta con los elementos que le permitirán realizar un proceso sin fisuras.

IMPLANEX brinda un soporte inicial para el caso que se presenten

dificultades no previstas.

Capítulo 7- Detección/ Generación de demanda

En conjunto con la empresa en tutoría y a sus posibilidades reales, se trabaja en la detección de mecanismos que permitan incentivar la demanda en los mercados en los que está buscando distribuidores.

Capítulo 8- Fin del proyecto

La empresa ya está en el proceso de búsqueda de distribuidores y se realiza una evaluación de todo el proyecto y los ajustes finales que surgen de la implementación del proyecto.

Plazo de ejecución

La tutoría es un proyecto corto, cuya ejecución está prevista en 90 días.



*Las compañías que recibieron tutoría de **IMPLANEX** venden sus productos a diferentes países de América Latina*