



BARBA

BLANCA

MIRADAS 360

Una Mirada 360
a la experiencia de tu negocio

360

Somos una consultora que apoya la gestión de los negocios con foco en la operación y la relación de largo plazo con los clientes, no solo aumentando las ventas, sino identificando y satisfaciendo sus necesidades, reteniéndolos, y aún más: sorprendiéndolos. De esta forma, logramos que ellos sean cada vez más leales y se generen recomendaciones y nuevas visitas.

El trabajo con las experiencias del cliente es simple, efectiva y siempre inolvidable.

Esto, a través de la búsqueda de innovación y miradas 360 que aporten un cambio y un plan para cumplir el objetivo de la compañía.

Hemos definido nuestra mirada estratégica en 6 puntos que cada uno de ellos es un mundo que interactúa con los otros, logrando así la visión holística de la mirada en 360 grados.

Ayudamos a las empresas
a aumentar las ventas,
retener a sus clientes,
identificando y satisfaciendo
sus necesidades,
y aún más, a **sorprenderlos!**



Mejoramos los procesos. Exploramos las posibilidades.

Y siempre partimos de la esencia de tu empresa o tu proyecto.

Con nuestra ayuda tu negocio conseguirá mejorar la lealtad de los clientes, aumentar su número de clientes y mejorar los resultados. Creamos una estrategia basada en nuestra experiencia para hacer que tu negocio sea más reconocido y de mejor resultado.

¿Cómo lo hacemos?

Revisamos junto a tu empresa la mirada estratégica que hemos definido como prioritarios, buscando donde existen espacios para la innovación y desarrollo de ciertas acciones que generen ese cambio esperado. En todo momento, mantenemos la experiencia de tus clientes como base del éxito.



FEE

acá funcionamos como un director o gerencia de área externalizado, donde ponemos a disposición nuestra experiencia y conocimientos para apoyar la gestión comercial y de operaciones.



PROYECTO

a partir de un requerimiento puntual, preparamos una estrategia o un plan para cumplir una meta determinada. coaching, capacitación, plan operacional, u otros.



PRODUCTO O SERVICIO

a través de nuestras alianzas podremos solucionar y proveer servicios de marketing, digital y otros según la necesidad específica.

NUESTRA MIRADA ESTRATÉGICA 360

Clientes

Relación, Conocimiento

¿Los conoces?, ¿sabes en qué están, ¿te estás adaptando a sus cambios?

Conocerlos, estar cerca, saber cómo están, qué les gusta, en definitiva, cuidar nuestro principal activo, es el foco que todos debemos tener. La oferta actual es muy grande, variada y es muy fácil que el cliente no vuelva a comprarnos o a preferir nuestro servicio. La mirada es saber que se está haciendo y el no estar atendiendo nos entrega una gran oportunidad de entender y cuidar a nuestros clientes.

Personas

Comprometidos y líderes

¿Estás seguro que tienen todas las herramientas? ¿Te puedes ajustar a las nuevas formas de trabajo?

Mucho se habla de que son lo principal en una empresa, pero es hora de aplicarlo, de capacitar y estar con ellos para sacar los negocios adelante. Es hora de invertir en hacerlos sentir felices, potenciar el trabajo en equipo y así sean ellos mismos los responsables y líderes del éxito del negocio.

Trabajo vía revisión de las estructuras, tareas y responsabilidades más un coaching en técnicas para sorprender a los clientes para lograr que día a día sean más leales.

Además, hoy el trabajo remoto, puede ser una herramienta muy interesante.

Operación

Única e Inolvidable

¿Están tus procesos enfocados a satisfacer a tus clientes?

Tener el mejor mobiliario, la mejor cocina, o los mejores salones de exhibición, no sirve de nada si no tenemos la preparación y los procedimientos establecidos, los equipos capacitados, y no tenemos en mente que el cliente vino a vivir una experiencia ÚNICA e INOLVIDABLE en su compra.

Debemos tener procesos perfectos que logren que nos compren, y por sobre todo que vuelvan y nos recomienden.

Oferta

Oferta de valor

¿Has pensado si necesitas algún ajuste o mejora en algún proceso?

¿Cumple los nuevos requisitos de los clientes?

Revisar la actual oferta, escuchar a los clientes, escuchar a los colaboradores, hacer ajustes y potenciarla. No solo vender un producto o un servicio, ir más lejos, HACER CRECER ESA OFERTA DE VALOR y que ésta sea única. Un auto, un plato, una bicicleta lo venden todos. El cómo se vende y cómo será la relación desde ese momento, es lo que hace que sea la oferta elegida se repita en el tiempo. Los clientes no compran productos, compran experiencias.

Marketing

innovación, digital

¿Te has ajustado a las nuevas formas de hacer marketing?

Cada día el marketing evoluciona y con esto también los medios, sus aplicaciones, los mensajes, etc. Por lo que hoy, más que nunca, el dónde invertir y qué comunicar es fundamental para el éxito.

Una revisión de las herramientas que se usan y que cada una de ellas sea un aporte a la generación de nuevos clientes y la mantención de los actuales.

Potenciar lo digital, aprovechando sus virtudes, alcances y efectos.

Eficiencias

Reflejo en la última línea

¿Es realmente necesario ese gasto?

Todos queremos gastar menos.

El servicio tiene que ver con la revisión de los principales gastos y generar en ellos los ajustes necesarios. Además, trabajar en las conciencias y responsabilidades no en el no gastar, sino que gastar de forma correcta siempre reflejando un resultado mejor en la última línea del negocio.



La experiencia de innovar,
y hacer las cosas distintas con foco
a que los clientes estén sorprendidos,
y leales...

¿Qué resultados deben esperar nuestros clientes?

Sorprender a los clientes, clientes fieles, clientes
contentos de usar o comprar.
Se obtiene una empresa más eficiente, con una
oferta de valor clara y deseable, con un equipo
comprometido y capacitado.
Nuestros clientes deben esperar tener un socio
que los llevara constantemente a buscar nuevas
formas de hacer las cosas y ser mas eficientes con
mas y mejores clientes.

Porque en Barba Blanca

- Siempre ponemos al cliente al centro
- Nos involucramos en el negocio
- El foco está en la operación y en la Venta
- Valoramos a los colaboradores como principal activo
- Entrega un Servicio personalizado

- Nuestro Foco es aumentar las ventas
- Apuntamos a la rentabilidad
- Nos gusta comunicar en simple (KIS)
- Hay una Gran experiencia en el trabajo de la experiencia de clientes
- Nos gusta sorprender y que ustedes sorprendan

¿Cuál es nuestra visión?

Al querer formar Barba Blanca, siempre pensé que no quería ser de esas consultoras que me iban a visitar en mis tiempos de gerente, que me decían qué hacer y se iban y que no eran parte del desarrollo. En definitiva, yo quería una consultora que me entregara ideas, fantasías y sueños para mi negocio sobre una base robusta de experiencia. Justamente esa es la misión de Barba Blanca: Constituirse en un apoyo, una instancia que acompaña en la búsqueda de esas nuevas miradas que llevarán a nuestros clientes a ser cada día más exitosos. Las experiencias son lo que nos hacen ser diferentes. Son ellas las que hacen que nos riamos de las historias y nos llenan de momentos especiales. Es lo que hace que los clientes quieran estar con cada uno de nosotros. Es eso lo que creemos firmemente y que hace la diferencia entre una empresa con miradas innovadoras versus una que solo piensa en los números del mes.

Vicente Figueroa Salas



BARBA BLANCA
MIRADAS 360

EL MARKETING Y LA OPERACIÓN

Ha evolucionado de tal forma que hemos pasado de vender productos, a satisfacer necesidades, retener a nuestros clientes, enamorarlos y ahora el gran reto: **Sorprenderlos.**

Sería maravilloso que siempre que nuestros clientes estuvieran en contacto con nuestra marca, servicio, producto pudieran exclamar como cuando ven fuegos artificiales WOW



HOY ES EL MOMENTO DEL MARKETING DIGITAL

En tiempos de pandemia e incertidumbre económica, es un hecho que los recursos que provee el marketing digital se han tornado imprescindibles para ser competitivo y lograr los 3 puntos clave del marketing: Posicionamiento (que nos conozcan), Generación de Demanda (Que nos quieran) y Fidelización (Que nos sigan queriendo). Las tecnologías de hoy permiten, no sólo maximizar el alcance y las posibilidades sino que tener la posibilidad de segmentar e invertir inteligentemente, con más certezas y poder visualizar el retorno.

Gracias a una alianza con MarketingPower, podemos ofrecer complementar de manera natural esta mirada del Marketing con la visión 360 de Barba Blanca. De esta forma, tu empresa puede potenciarse, aumentar las ventas y el número de clientes de manera radical.

BARBA BLANCA
MIRADAS 360

www.barbablanca.cl