



# **MARKETING DE LOS SERVICIOS FIDUCIARIOS.**

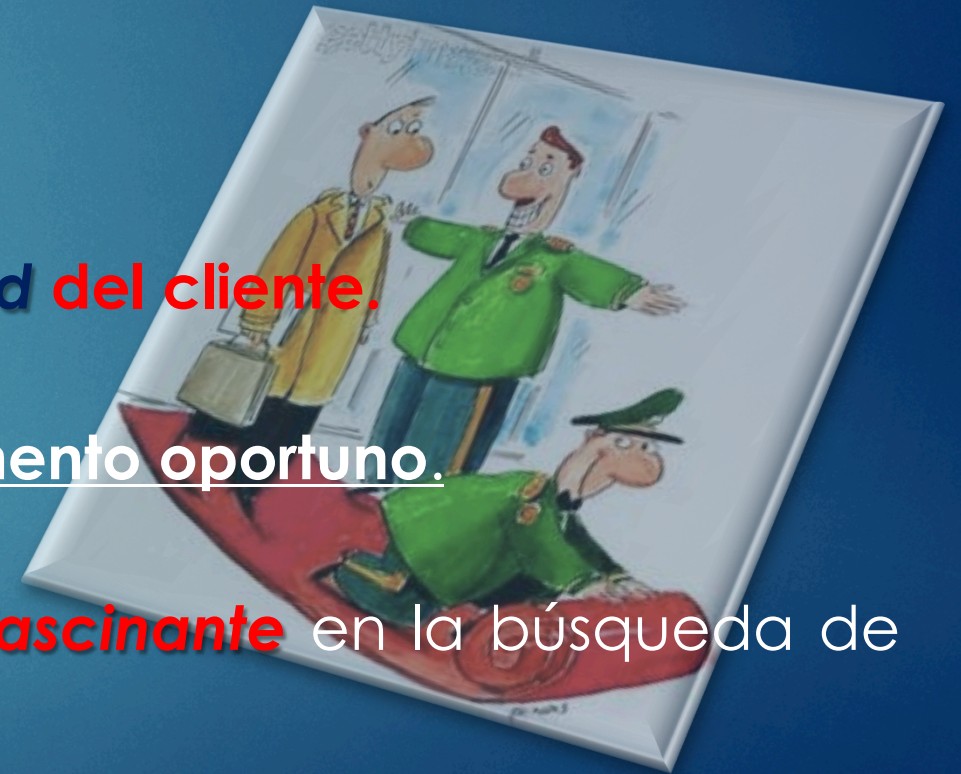
**LIC. EDUARDO CARPIZO MACGREGOR.**

# LA MERCADOTECNIA POR OBJETIVOS

- ✓ ¿Qué se entiende por marketing?
- ✓ La atención al cliente en forma directa y personalizada.
- ✓ Aprender a escuchar al cliente en lo que quiere.
- ✓ La rueda de la mercadotecnia: **precio, producto, promoción y plaza.**
- ✓ Cambios significativos en los medios: **Móviles, correo electrónico, internet, medios sociales etc.**
- ✓ Hacer mercadeo diferente, creativo e innovador.

# PROMOCION Y VENTA DE LOS SERVICIOS FIDUCIARIOS.

- ✓ ¿Qué entendemos por **promoción y venta** de servicios?
- ✓ Tipos de promoción.
- ✓ Siempre **buscar** la **satisfacción y lealtad del cliente**.
- ✓ Estar en el lugar adecuado, en el momento oportuno.
- ✓ La actividad tiene que ser **intensa y fascinante** en la búsqueda de clientes nuevos.
- ✓ El buen vendedor **no** nace, **se** hace.



# CANALES DE VENTA.

- ✓ El traje a la **medida**.
- ✓ Canales institucionales y no institucionales.
- ✓ **Apoyo** a los canales de venta.
- ✓ Reconocer que nuestra subsistencia depende en mucho de nuestros clientes.
- ✓ La **venta personal** es la **más** efectiva.



# DIFERSIFICACION DE LOS SERVICIOS.

- ✓ El fideicomiso un **campo inagotable** de aplicaciones.
- ✓ Segmento de personas físicas y morales.
- ✓ Un ejemplo de innovación: Los fideicomisos de infraestructura y bienes raíces (**fibras**).
- ✓ Los *fideicomisos* de planeación patrimonial familiar.
- ✓ La clave de un buen negocio fiduciario, es la diversificación, con **creatividad** y gran **espíritu emprendedor**.

# EL LIDER EN LA ACTIVIDAD FIDUCIARIA.

- ✓ Persona generadora de entusiasmo y pasión hacia **el servicio**.
- ✓ Características de un buen **líder transformador**.
- ✓ **El líder** ve al cliente como único y verdadero jefe.
- ✓ Formular la **estrategia** mercadotécnica, rol muy importante de un líder.
- ✓ **El líder** debe enfocarse en las **virtudes** de sus ejecutivos y no en sus **debilidades**.



# PUBLICIDAD.

- ✓ La **VOZ** de un **cliente satisfecho** es la mejor publicidad que podemos **procesar**.
- ✓ En materia **fiduciaria**, **no es fácil hacer publicidad** a la medida y necesidades de **cada cliente**.
- ✓ La **publicidad provoca una extraordinaria sinergia** al ser combinada con la promoción.
- ✓ La **publicidad también busca mejorar la imagen y credibilidad** de la institución.



# CAPACITACIÓN Y RECONOCIMIENTO.

- ✓ Nadie vende lo que no conoce.
- ✓ Es **vital** organizar y desarrollar un programa de capacitación.
- ✓ Inculcar en nuestros ejecutivos **pasión** por los desafíos diarios y constantes del trabajo que realizan.
- ✓ **Comunicar** a nuestro equipo de trabajo con **calidez, optimismo y predicando con el ejemplo** de las metas y proyectos que se fijen.



- ✓ Es vital motivar a los ejecutivos de **promoción** mediante **reconocimiento** y **premios** por el trabajo y logros realizados, para crear **“el amor a la camiseta”**.
- ✓ Es **clave** en el proceso de generación de **ideas involucrar a la gente** y no tomar decisiones sin la **retroalimentación de los demás**.
- ✓ **“Privilegiar”** el talento, construir un **equipo ganador**.



# NUEVOS RETOS PARA LA ACTIVIDAD FIDUCIARIA EN EL SIGLO XXI.

- ✓ Un reto es aprovechar al máximo con **creatividad** e **innovación** las ventajas y beneficios tan propios del fidecomiso.
- ✓ **Identificar** áreas de oportunidad para brindar al cliente **soluciones** a la medida exacta de sus **necesidades**.
- ✓ Tomar **ventaja** del crecimiento económico que viven nuestros mercados.
- ✓ Tener **pasión** por la creatividad, es el **futuro** del crecimiento del servicio fiduciario.
- ✓ Buscar siempre estar a la **vanguardia** en el desarrollo de nuevos servicios con **alta calidad** y **valor agregado**