



[iStockphoto]/Thinkstock

# Racionalización y optimización de redes y reorganización de la estructura comercial



Afi

www.afi.es

## Introducción

La experiencia de Afi en el asesoramiento y consultoría queda reflejada en casi 20 años ayudando a compañías líderes en los sectores más importantes, con una especial implantación entre las entidades bancarias. Esta experiencia permite a Afi afrontar el asesoramiento en modelos de gestión comercial desde un prisma multidisciplinar e independiente, abarcando los principales vectores de la actividad comercial que pueden afectar a la compañía.

## ¿A quién va dirigido?

El servicio va dirigido a entidades financieras que, en un contexto de creciente competencia, busquen incrementar la eficacia y eficiencia de su mediante la racionalización y optimización de redes.

## Características del servicio

El servicio ayuda a volcar a la organización hacia la satisfacción del cliente, permitiendo un mejor conocimiento del cliente y sus necesidades, construyendo métodos y sistemas que generan incrementos en volúmenes y márgenes. Son distintos los enfoques desde los que se abordan este asesoramiento comercial en negocio bancario minorista:

- **Localización de redes de oficinas:** La proximidad física de la red es un elemento clave en el patrón de comportamiento del cliente bancario. Por ello, las decisiones de ubicación de los puntos de venta son determinantes para rentabilizar las elevadas inversiones que una expansión supone. Utilizar una adecuada metodología para la localización de redes de oficinas es básico. Para ello, es necesario contar con estudios sólidos sobre el entorno demográfico, económico y social, analizar en profundidad la actividad de la competencia, realizar análisis internos de las capacidades y recursos de la propia entidad, que permitan maximizar los puntos fuertes y superar los débiles en la gestión comercial de la entidad, fijar una estrategia global para la expansión, y plasmarla en acciones concretas. Esta estrategia debe definir aspectos como las zonas, municipios y locales de la expansión, el modelo de oficina a utilizar, el tipo de personas necesarias, la estructura comercial que soportará la expansión, los objetivos comerciales y las proyecciones financiera de la expansión, incluido su impacto en las cuentas de la entidad, entre otros aspectos.
- **Geomarketing:** Hoy en día la intuición ya no es suficiente para abrir o cerrar oficinas. Para la toma de decisiones en materia de ubicación de redes, existen herramientas que, utilizando bases de datos disponibles, permiten conocer las variables demográficas (edad, nivel de estudios, ...) de cada zona influencia, los comercios y empresas situados en la zona, los niveles de renta de la población, o el efecto de los elementos urbanísticos en la proximidad. Estas herramientas representan gráficamente en los mapas de las localidades, la situación de nuestros clientes, la situación de la competencia o la ubicación de clientes potenciales (personas físicas, comercios, empresas,..). Esta información permite dar un sólido soporte a estas decisiones, con el fin de conseguir una más rápida entrada en beneficios de las nuevas oficinas.
- **Planes de racionalización de redes:** Periódicamente las entidades deben replantearse la conveniencia de realizar ajustes en las oficinas abiertas, tendentes a la reubicación o cierre de algunas de ellas. Los cambios sociales, económicos y demográficos de nuestro entorno generan la necesidad de reestructurar nuestras redes. No sólo los cierres deben ser considerados. Existen otras alternativas utilizables.



Afi

[www.afi.es](http://www.afi.es)

→ **Mix de canales:** Las entidades deben definir cuáles son los canales que van a utilizar para relacionarse con el cliente y qué papel debe desempeñar cada uno de estos canales. Diversos factores deben tomarse en consideración en las decisiones, como son los segmentos a los que debe dirigirse, las disponibilidades tecnológicas, el nivel de costes asumible, las ventajas en eficiencia entre unos y otros, o el nivel de satisfacción del cliente.

Desde Afi podemos ayudar a su organización a llevar a cabo con éxito todos estos procesos.

## Contacto

Para cualquier información o aclaración adicional diríjase a:

Contacto: [Esteban Sánchez](#)

E-mail: [esanchez@afi.es](mailto:esanchez@afi.es)

Tlfno: 915 200 103

Fax: 915 200 120

Web: [www.afi.es](http://www.afi.es)



Afi