

Product advice for growing companies



Presentación

Contamos con 25 años de experiencia laboral en el canal tradicional y grandes superficies en los sectores del bricolaje y la electrónica de consumo, desempeñando funciones en los departamentos de producto, compras y ventas.

Decidimos crear MAJO, con la voluntad de ayudar a empresas con inquietudes por crecer y mejorar su oferta de producto en el mercado, o introducirse en nuevos canales.

El resultado de estos 25 años de trabajo, nos aportan una experiencia en el comercio, que seguro ayudará a nuestros clientes a mejorar sus resultados.

Desde MAJO ofrecemos los servicios de **Jefe de Producto y Desarrollo de negocio.**

Analizamos su oferta de producto tanto a nivel cuantitativo como cualitativo, realizando los análisis necesarios tanto a nivel interno como externo, para ofrecerle estrategias que le ayudarán a conseguir los objetivos marcados.

Ayudamos a nuestros clientes a dar soluciones a las necesidades del consumidor.





¿ Podemos Ayudarle ?

Sus referencias, familias de producto y marcas crecen mas rápido que sus ventas.



Su oferta no se diferencia claramente de la de sus competidores.



Necesita ampliar su catalogo de productos.



No consigue posicionarse como referente con sus productos estratégicos.



Necesita introducirse en nuevos canales de venta.



Su catálogo, su producto y su packaging no funciona.



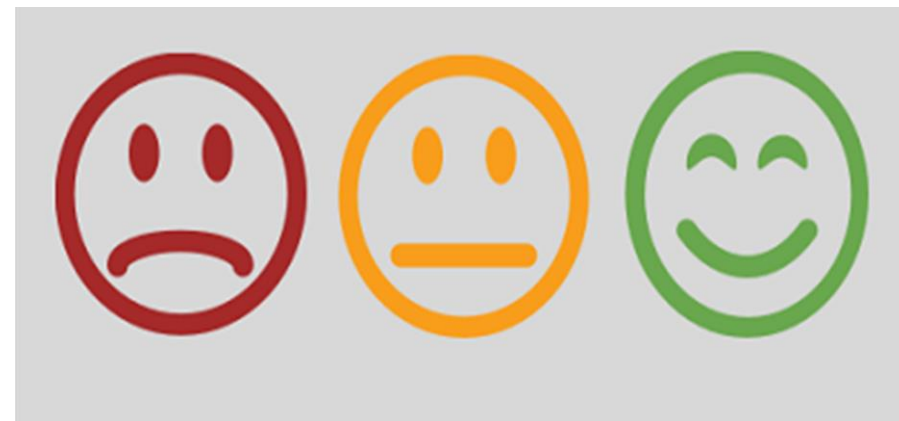
Necesita incorporar nuevas categorías de producto.



Necesita nuevas estrategias de venta.



Necesita nuevas estrategias de compras.





Servicios Principales y asociados

ANÁLISIS DE LA OFERTA DE PRODUCTO

Análisis interno

- Análisis cuantitativo
- Análisis cualitativo

Análisis Externo

- Canales
- Gamas/ofertas
- Competencia
- Tendencias

Análisis DAFO



Definición nueva oferta

- Estrategia
- Estructura
- Propuesta nuevos productos

Servicios asociados

Packaging



Estrategias de implantación

- Necesidades cliente
- Árbol decisión
- Planogramas
- Gestión categorías

Estrategia de compras

- Sourcing
- Búsqueda proveedores
- Análisis proveedores
- Negociación proveedores

Estrategia de ventas

- Canales
- Dinámica comercial
- Tenders
- Concursos internacionales



Servicios adicionales

Formación

Informes sectoriales

Tenders



Asesoramiento Legal:

**Contratos internacionales
Contratos de Suministro
Contratos de Distribución**



¿ Quienes Somos?

Elba Ubri Simón



Móvil (+34) 620850411
eus@ma-i-jo.com

Con estudios de derecho y gestión de compras, inicia su carrera en el canal tradicional y de suministro industrial hace más de 20 años. Su experiencia como compradora para cooperativas y multinacionales, así como Jefe de Producto en varias familias del bricolaje y la reforma le aportan una visión global del mercado español e internacional.

<mailto:https://linkedin.com/in/elba-ubri-simon077a022/>

Oscar Fernández Celma



Móvil (+34) 654345756
oscar@ma-i-jo.com

Estudios de Marketing y más de 25 años de experiencia profesional en el sector del electrodoméstico y del bricolaje, desempeñando funciones de Jefe de Producto, Director de División, Director Regional y Director Comercial, en diferentes empresas, tanto familiares como multinacionales.

<mailto:https://linkedin.com/in/oscar-fernandez-celma-a6800818/>



¿ Donde estamos?

-
- C/ Fassina , 4-6 Molins de rei 08750 (Barcelona)
 - Tel. (+34) 93 017 28 38

www.ma-i-jo.com

Let's connect in **linked IN**

