

# Evaluación de oportunidades de generación de ingresos

Resultados de alto impacto.

## INFORMACIÓN DEL CLIENTE

**INDUSTRIA**  
Digital

**CLIENTE**  
Empresa de clasificados online con más de 200 millones de usuarios activos a nivel mundial y presencia en más de 100 países

**SERVICIOS**  
Estrategia comercial y Go-To-Market

## SITUACIÓN Y DIAGNÓSTICO

Como parte de una tendencia a nivel regional, el cliente estaba buscando aumentar sus ingresos por servicios de clasificados online.

Luego de un análisis preliminar, se determinó que la prioridad sería enfocarse en el mercado Argentino, para luego implementar y adaptar el modelo a los restantes mercados de Latinoamérica.

## SOLUCIÓN RECOMENDADA

El proyecto se dividió en dos fases:

- Identificación de segmentos y sus necesidades
  - Se realizaron más de 50 entrevistas en diferentes puntos del país, para analizar diferencias geográficas y demográficas.
  - Se definieron segmentos según el tamaño y una descripción detallada de las necesidades de cada uno.
  - Se estimó el tamaño del mercado total y la cantidad de potenciales clientes en cada uno de los segmentos, así como los ingresos potenciales para cada uno.
  - Se realizó un análisis comparativo con los principales competidores, tanto a nivel nacional como regional.
- Identificación de implicancias para la estrategia comercial GoTo-Market
  - Se definió una propuesta de valor diferenciada para cada uno de los segmentos identificados.
  - Se establecieron los focos de la compañía a nivel geográfico.
  - Se definieron las prioridades por segmento teniendo en cuenta el foco estratégico de la compañía.

## RESULTADOS DE ALTO IMPACTO

- Claridad en cuanto a oportunidades estratégicas de generación de ingresos.
- Entendimiento de segmentos, necesidades y oportunidades concretas.
- Estrategia Go-To-Market definida.