

TEMARIO PLANEACION ESTRATEGICA EN EL NEGOCIO



-Creación de una política comercial

- ¿A Quién vendo?
- ¿Que vendo?
- ¿Cómo vendo?

-Imagen y Estructura de mi negocio

- Negocios Limpios y acomodados = Negocios Exitosos
- Negocios llenos=Ganas de comprar.
- Mudanzas de mi Unidad de negocio,
- Plano de masa que colocó en que lugar

-Creación de una Estrategia comercial

- Elijo la mejor estrategia para cada mes del año.
- 5/40, 20/80, 80/20.
- Decidir qué indicadores voy a trabajar para potenciar mis ventas
- Creacion de una Estrategia para atraccion de clientes
- Creación de una Estrategia para vender más cantidades
- Objetivos Smart.
- Dinamismo comercial.

- Establecer el precio de mi producto o servicio, El mejor precio de la zona.

- Margen neto.
- Margen bruto
- Gastos financieros
- Gastos generales
- Gastos de construcción
- Elijo un descuento con la elasticidad de mi margen
- Establecer el buen precio de mi producto o servicio

-Pronóstico de Ventas/Toma de decisiones.

- Pilotaje anual, mensual, dia
- Control de mi historico de ventas
- %crecimiento clientes
- %crecimiento cantidades
- % crecimiento volumen de venta
- clientes
- cantidades
- Volumen de venta
- Ticket promedio vv/clientes. VV/clientes
- Artículo medio: vv/cantidades cantidades/clientes
- Artículo cliente. Cantidades/clientes
- Margen neto
- Margen bruto
- Productividad vv/horas
- Eficiencia cantidades/hora.
- Tasa de conversion.
- Productividad vv/horas
- Eficiencia articulos/hora
- Tasa de transformacion visitantes/ clientes compradores X 100
- Resultado bruto de explotacion.
- Free Cash Flow

Planeacion Estrategica

- Estrategia Directiva
- Estrategia Operativa
- Creo una Planeacion Estrategica en mi objetivo (practica)
- Planes, Proyectos, Metas y Acciones.

contacto@negogrowth.com

www.negogrowth.com