

FINANCIA:



PLANIFICACIÓN COMERCIAL

ORGANIZA:



CENTRO EUROPEO DE EMPRESA E INNOVACIÓN



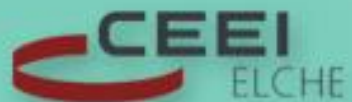
JOEL PINTO ROMERO
VENTAS Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

Financia:



CÓMO HACER UN **PLAN DE VENTAS** PARA TU NEGOCIO

Organiza:



CENTRO EUROPEO DE EMPRESA E INNOVACIÓN



Joel Pinto Romero

Ayudo a mis clientes a **vender más y mejor**, eliminando la **improvisación** y el **azar** de la **gestión comercial** de sus negocios.

Es de bien nacidos ser AGRADECIDOS

GRACIAS a todo el equipo del **Centro Europeo de Empresas e Innovación** y a todos ustedes por estar acá el día de hoy.



CENTRO EUROPEO DE EMPRESA E INNOVACIÓN



JOEL PINTO ROMERO
VENTAS Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

ACLARATORIA:

1. PARA QUE NOS ENTENDAMOS MEJOR.
2. CADA EMPRESA ES UN MUNDO.
3. REVISIÓN PERSONALIZADA.

OBJETIVOS



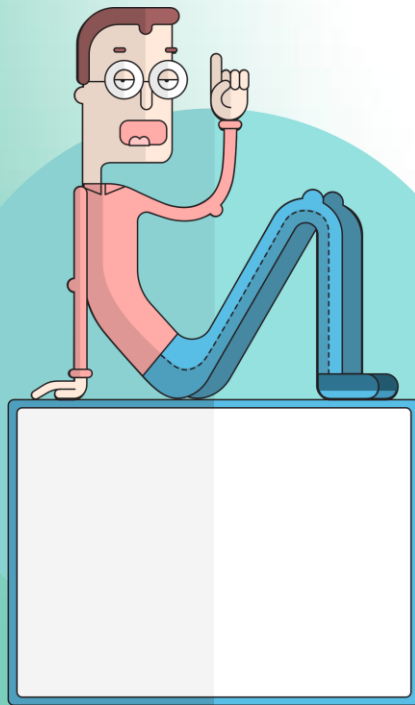
1. Hagas tuyo el concepto de **PLANIFICACIÓN COMERCIAL.**
2. Persigas **METAS CLARAS Y RELEVANTES.**
3. Actitud de **BÚSQUEDA PROACTIVA.**



¿QUÉ NOS DICE EL ENTORNO?

1. NADIE SABE NI CUANDO, NI CÓMO.
2. NO FACTURACIÓN / NO FINANCIACIÓN.
3. ¿QUIÉNES SOBREVIVEN?
4. LOS IMPREVISTOS EXISTEN.

¿PODRÍA HABER SIDO DIFERENTE?



1. PREPARADOS PARA LO PEOR.
2. GESTIÓN DE LA BONANZA.
3. LA ESCASEZ REQUIERE
PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN.



DEBEMOS DERRIBAR

UN GRAN MITO

**DEPORTISTA PROFESIONAL
vs. EL AFICIONADO**

¿REALMENTE HACE FALTA LA

PLANIFICACIÓN

COMERCIAL?





ROMPER LA DEPENDENCIA

**EL PROBLEMA.
LA HISTORIA.**

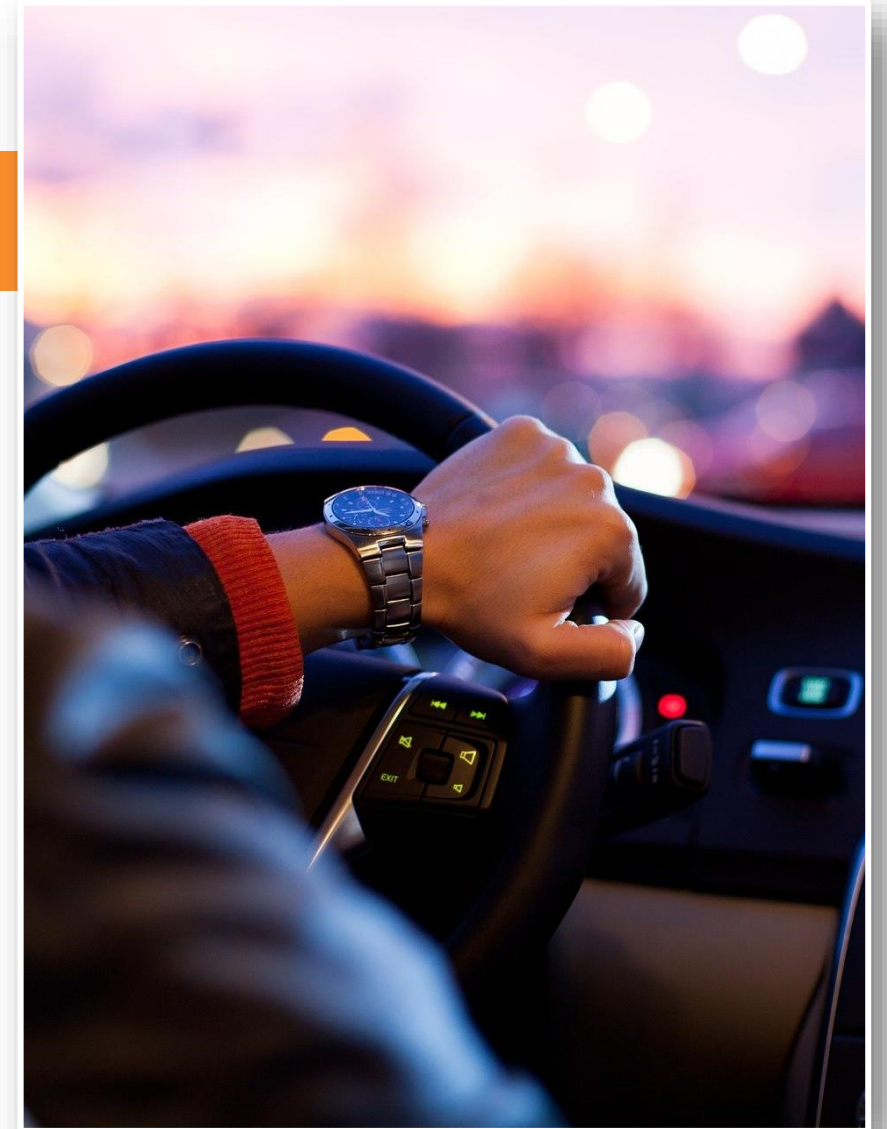


¿DE QUÉ HABLAMOS?

- **PLANIFICACIÓN: METAS**
- **GESTIÓN DE ACCIONES:**
 - TIEMPO
 - DINERO
 - HERRAMIENTAS
 - PERSONAS

TOMA EL CONTROL DE TU RENDIMIENTO DE VENTAS

1. VENDER LO QUE NECESITAS.
2. HOY SOBRA, MAÑANA HACE FALTA.
3. CONTROLABLE, MEDIBLE Y REPETIBLE.





COMENCEMOS POR EL

PRINCIPIO

1. PROPÓSITOS DE AÑO NUEVO.
2. LOS VIRUS Y LAS OPORTUNIDADES.
3. LA GANANCIA.
4. ¿DE DÓNDE SALE EL DINERO?

RENDIMIENTO DE
VENTAS

SOSTENIBILIDAD DEL

NEGOCIO

¿QUÉ SABEMOS HASTA AHORA?

1. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN.
2. INDEPENDENCIA DEL MERCADO.
3. RIESGOS Y OPORTUNIDADES.
4. CONTROL DEL RESULTADO.



LA **META** DE VENTAS

- NO TE SIRVE **CUALQUIER** NÚMERO.
- **MOTIVACIÓN** Y NO FRUSTRACIÓN.
- MÉTODO **S.M.A.R.T.**

S

ESPECÍFICA.

M

MEDIBLE.

A

ALCANZABLE.

R

RELEVANTE.

T

CON FECHA LÍMITE.

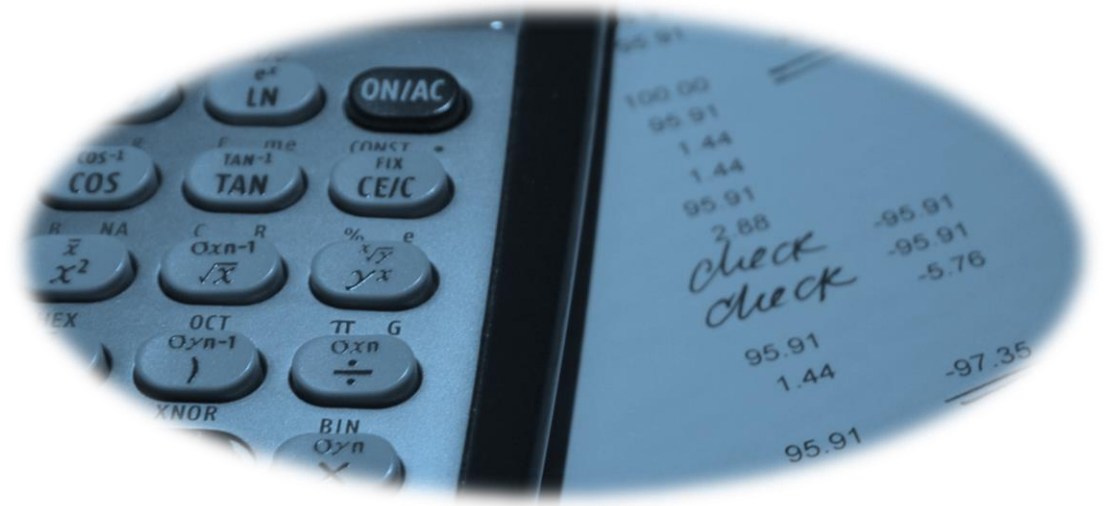


¿CÓMO HACER EL CÁLCULO NUMÉRICO?

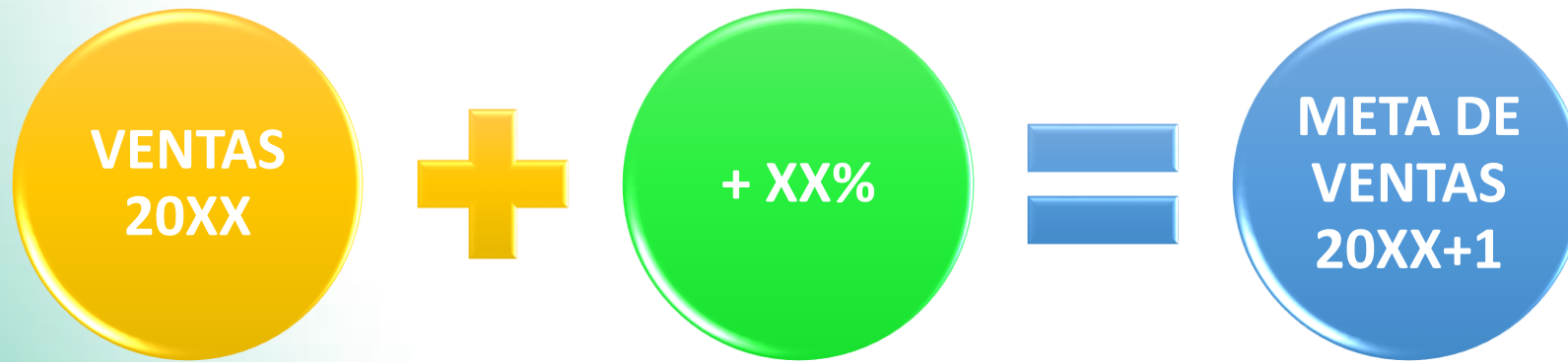


SIN HISTÓRICO

1. TOTAL COSTOS + %.
2. CUOTA DE MERCADO ESTIMADA.
3. BASADAS EN LA COMPETENCIA.



CON HISTÓRICO



¿QUÉ ES LO IMPORTANTE?

NO IRA LA DERIVA



700,000€ al año / 175 € unidad

XX unidades / año (4.000)

XX unidades / mes (334)

XX unidades / semana (83,5)

XX unidades / día hábil (16,7)



¿CÓMO HACEMOS NUESTRA PLANIFICACIÓN COMERCIAL?

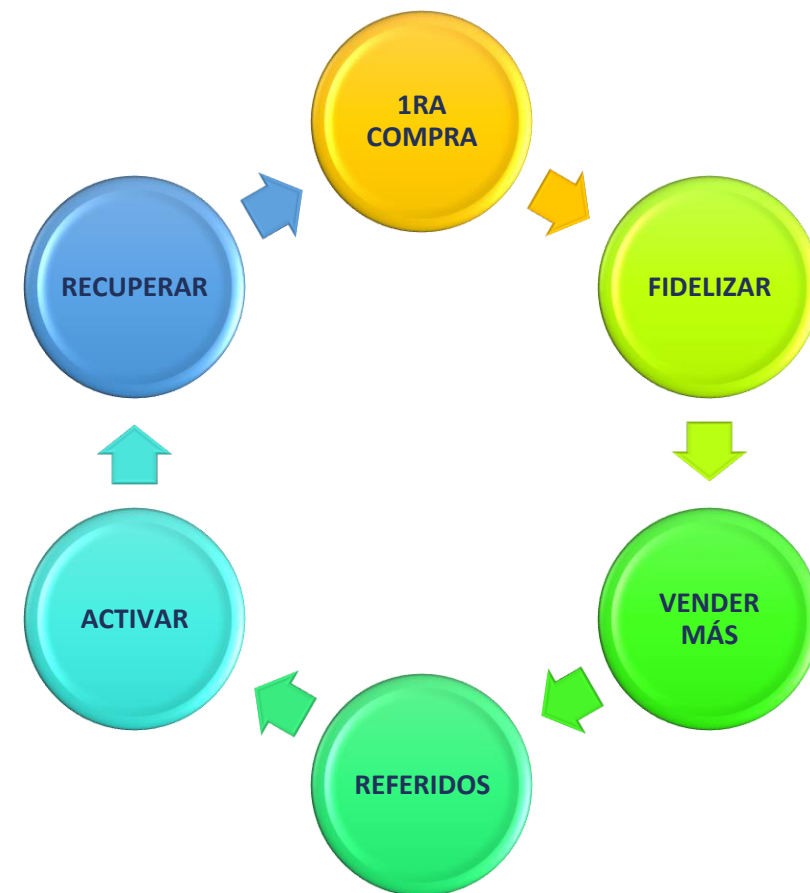
¿EL OBJETIVO?



- **MAYOR VOLUMEN DE VENTAS.**
- **TIPOS DE CLIENTES:**
 - **1ª COMPRA.**
 - **NUEVOS O REFERIDOS.**
 - **RECURRENTES.**

¿EN QUÉ TE CONCENTRAS?

1. PRIMERA COMPRA.
2. FIDELIZACIÓN:
 1. UP-SELLING.
 2. CROSS-SELLING.
3. REFERIDOS.
4. REACTIVACIÓN.
5. RECUPERACIÓN.





CAC

ADQUISICIÓN.

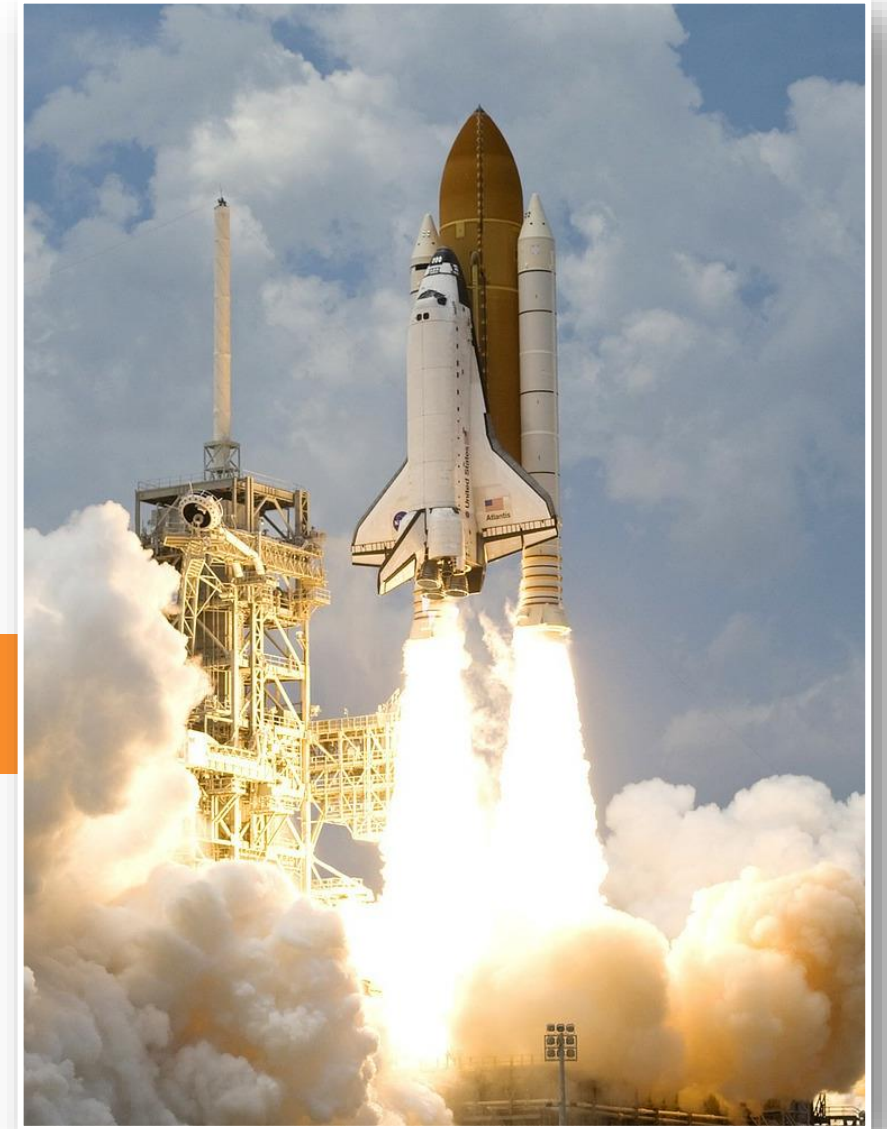
CFC

FIDELIZACIÓN.

CRC

RECUPERACIÓN.

¿CÓMO PONERLO TODO



COMENZAMOS POR LA

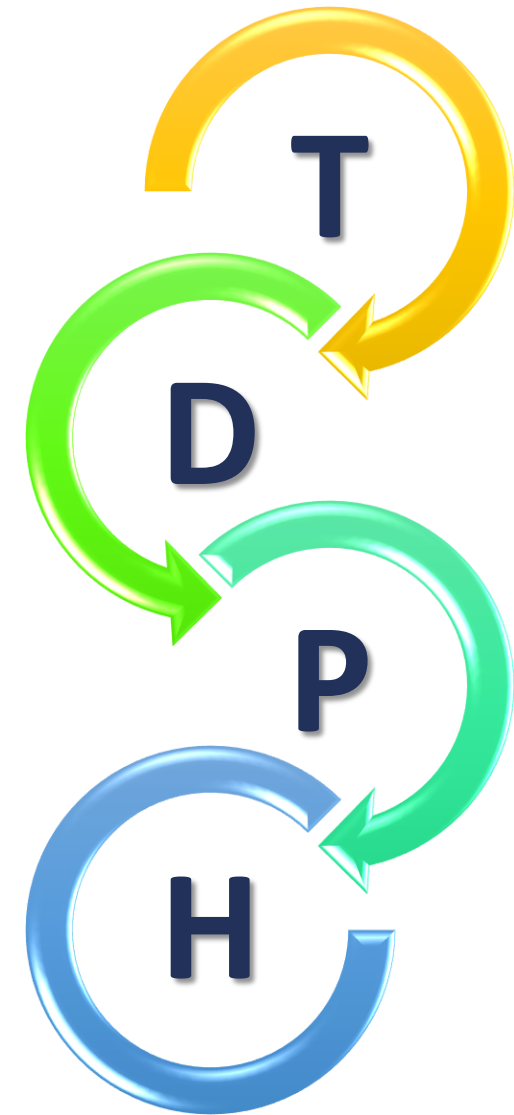
GESTIÓN DE:

TIEMPO.

DINERO.

PERSONAS.

HERRAMIENTAS.



CONTINUAMOS CON LA **GESTIÓN DE:**

E

EXPECTATIVAS.

C

CONTENIDO.

C

CANALES.





REVISIÓN FINAL

1. ¿Hiciste tuyo el concepto de **PLANIFICACIÓN COMERCIAL?**
2. ¿Sabes cómo establecer **METAS CLARAS Y RELEVANTES?**
3. ¿Sabes dónde **BUSCAR PROACTIVAMENTE** nuevas oportunidades de negocio?

RESOLVIENDO TUS DUDAS

¡GRACIAS NUEVAMENTE!

OFERTA ESPECIAL DE HOY:

UNA HORA de consultoría **GRATUITA**
para todo persona / empresa que quiera hacer una revisión
de su **PLAN DE VENTAS.**

joel@joelpintoromero.com

HASTA LA PRÓXIMA