miMind

PLANEACIÓN DE VENTAS

PRESUPUESTO DE VENTA

Es el eje de los demas presupuestos, debe cuantificarse en unidades, en especie

FACTORES ESPECIFICOS

DE AJUSTE

Son aquellos de causas fortuitas o de fuerza mayor, accidentales

EFECTO PERJUDICIAL

Suceden circunstancialmente y afectan en decremento las ventas del periodo anterior

DE CAMBIO

Son modificaciones que van a efectuarse,y desde luego influiran en las ventas

-Cambio material, productos
-Cambio de produccion
-Cambio de mercados
-Cambios en los metodos de venta

CORRIENTES DE CRECIMIENTO

Estos se refieren a la superacón en las ventas, tomando en cuenta el desarrollo o la exposición efectuados por la propia industria

FACTORES ESPECIFICOS DE VENTA

1: Ajuste

A) Perjudicial (-)
(B) Saludable (+)

2: Cambio

3: Crecimiento

FUERZA ECONOMICA GENERAL

(E) %

Representan una serie de factores externos que influyen en las ventas

Para determinarse se deben de obtener datos proporcionados por instituciones de credito

INFLUENCIA ADMINISTRATIVA

(A) %

Este es de caracter interno de cada entidad economica, se refiere a las decisiones que deben tomar los derigentes