



Implementación de modelo de negocio

Comitán de Domínguez, Chiapas



MoRo's Consultors

Universidad Del Sureste



¿Cuál es el objetivo?

Nuestro objetivo es dar un servicio de asesoramiento, temporal y profesional hacia su compañía, en este caso, incrementar sus ventas
¿Cómo vamos a hacerlo?



PRECIO ORIGINAL

\$10.99



PRECIO DESCUENTO

\$9.99

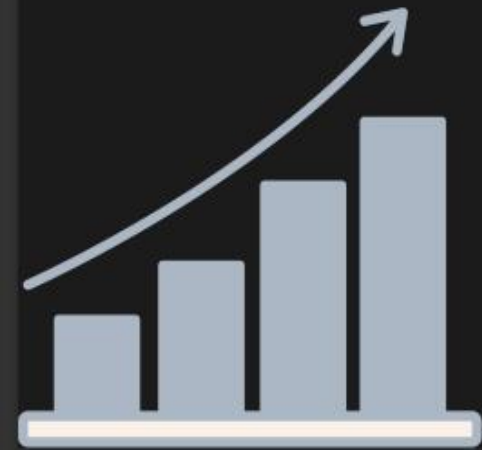


Ventas a corto plazo



Ofertas y descuentos

Esto hará sentir al cliente que obtiene un beneficio superior al que paga (Aunque teóricamente es cierto lo que sacrificaremos es la utilidad)



Venías a largo plazo



1. Crea experiencias memorables
2. Invierte en el método SPIN

1. Una estrategia a largo plazo es dejar un buen sabor de boca al cliente, necesitamos mejorar el Customer Service ara notar estos resultados a largo plazo
2. Se trata de una estrategia cuya base fundamental se vincula con la escucha activa y la formulación ordenada de preguntas. En eso consiste SPIN Selling. Son preguntas ordenadas, agrupadas en cuatro áreas temáticas:

- **S: Situation = Situación.**
- **P: Problem = Problema**
- **I: Implication = Implicación.**
- **N: Need-Pay Off = Relación entre necesidad y recompensa.**



Expectativas



- Ver las utilidades en un tiempo de 3 a 6 meses
- Hacer un balance de costos fijos y variables
- En caso de mal funcionamiento, será necesario una restructuración

Fase 1



a) Representante: Raúl Montes y Moisés Villatoro

b) Problema: Se trabajará en estrategias para incrementar las ventas

c) El problema es que las ventas son bajas y se crearan múltiples estrategias para incrementar las mismas de modo que la clientela quede satisfecha con un trato ético

Se llevarán a cabo 2 estrategias (Largo y corto plazo)

Se utilizará un estado de resultados con el que podremos aplicar descuentos, sin afectar el costo de producción de los productos, sino la utilidad

El presupuesto va a los \$5,000 MXN, mensuales

Se entregarán informes semanales del avance de las ventas, mejoras, entre otros.

El cliente aportará la información como los presupuestos, estado de resultados, balance general, costos de producción, entre otros.

El cliente tendrá que ver por sus locales y puntos de ventas

Se restringen a las prendas de línea nueva, así como el contacto y paso de información de cualquier empleado

Se contactará directamente con el propietario por vía E-mail

Nuestro objetivo es dar un servicio de asesoramiento, temporal y profesional hacia su compañía, en este caso, incrementar sus ventas.

Ventas a corto plazo: Esto hará sentir al cliente que obtiene un beneficio superior al que paga (Aunque teóricamente es cierto lo que sacrificaremos es la utilidad)

Ventas a largo plazo: Una estrategia a largo plazo es dejar un buen sabor de boca al cliente, necesitamos mejorar el Customer Service ara notar estos resultados a largo plazo. También implementar el método SPIN

Diagnóstico

Se puede visualizar una alta suma en gastos de administración, concluyendo que se puede hacer una reducción de personal de hasta el 60% es decir, de Ener001 a Enero31 de \$23,000 a \$13,800

Utilidad Bruta= Ventas totales-Costos de mercancía 122,000 – 35,000 = \$87,000 ACTUAL

Utilidad Bruta= Ventas totales-Costos de mercancía 122,000 – 23,000 = \$95,000 MODIFICADA

En cuanto DICIEMBRE 01-31 se hace el mismo procedimiento con gastos de administración

Utilidad Bruta= Ventas totales-Costos de mercancía 167,000 – 22,500 = \$144,500 MODIFICADA

Avatars, S.A. de C.V.

Estado de resultados

del 01 de enero al 31 de enero de 2023

Ventas totales	\$250,000	
(-) Devoluciones s/ventas		
(-) Rebajas sobre ventas		
Ventas netas		\$250,000
(-) Costo de ventas		<u>128,000</u>
(=) Utilidad (pérdida) bruta		122,000
Gastos de venta	12,000	
Gastos de administración	<u>23,000</u>	
(-) Total de gastos generales		35,000
(+/-) Otros ingresos y gastos		1,500
(+/-) Resultado integral de financiamiento		8,700
(+/-) Partidas no ordinarias		<u>0</u>
(=) Utilidad (pérdida) antes del impuesto a la utilidad		76,800
(-) Impuesto a la utilidad (28%)		<u>21,504</u>
(=) Utilidad (pérdida) neta		55,296

Avatars, S.A. de C.V.

Estado de resultados

del 01 de diciembre al 31 de diciembre de 2023

Ventas totales	\$295,000	
(-) Devoluciones s/ventas	<u>5,000</u>	
Ventas netas		\$290,000
(-) Costo de ventas		<u>122,700</u>
(=) Utilidad (pérdida) bruta		167,300
Gastos de venta	69,000	
Gastos de administración	<u>38,000</u>	
(-) Total de gastos generales		107,000
(+/-) Otros ingresos y gastos		4,800
(+/-) Resultado integral de financiamiento		0
(+/-) Partidas no ordinarias		<u>0</u>
(=) Utilidad (pérdida) antes del impuesto a la utilidad		55,500
(-) Impuesto a la utilidad (28%)		<u>15,540</u>
(=) Utilidad (pérdida) neta		39,960



MoRo's Consultors

Universidad Del Sureste

Diagnóstico

Se puede visualizar una utilidad de \$39,960 en Diciembre del 2023

Mientras que en Enero una utilidad de \$55,296 En Enero del 2023

Dando una diferencia de \$15,300

Se nota una gran diferencia en cuanto Gastos de Administración de \$23,000 a \$38,000

También en Gastos de venta de 12,000 a 69,000

NUESTRA ESTRATEGIA ES HACER UN RECORTE SALARIAL O DE PERSONAL ANTE LAS VISTAS DE LA GRAN SUMA DE COSTOS, DIGITALIZAR Y MEJORAR NUESTRAS PLATAFORMAS DE VENTAS

Avatars, S.A. de C.V.		
Estado de resultados		
del 01 de enero al 31 de enero de 2023		
Ventas totales	\$250,000	
(-) Devoluciones s/ventas		
(-) Rebajas sobre ventas		
Ventas netas		\$250,000
(-) Costo de ventas		<u>128,000</u>
(=) Utilidad (pérdida) bruta		122,000
Gastos de venta	12,000	
Gastos de administración	<u>23,000</u>	
(-) Total de gastos generales		35,000
(+/-) Otros ingresos y gastos		1,500
(+/-) Resultado integral de financiamiento		8,700
(+/-) Partidas no ordinarias		<u>0</u>
(=) Utilidad (pérdida) antes del impuesto a la utilidad		76,800
(-) Impuesto a la utilidad (28%)		<u>21,504</u>
(=) Utilidad (pérdida) neta		55,296

Avatars, S.A. de C.V.		
Estado de resultados		
del 01 de diciembre al 31 de diciembre de 2023		
Ventas totales	\$295,000	
(-) Devoluciones s/ventas	<u>5,000</u>	
Ventas netas		\$290,000
(-) Costo de ventas		<u>122,700</u>
(=) Utilidad (pérdida) bruta		167,300
Gastos de venta	69,000	
Gastos de administración	<u>38,000</u>	
(-) Total de gastos generales		107,000
(+/-) Otros ingresos y gastos		4,800
(+/-) Resultado integral de financiamiento		0
(+/-) Partidas no ordinarias		<u>0</u>
(=) Utilidad (pérdida) antes del impuesto a la utilidad		55,500
(-) Impuesto a la utilidad (28%)		<u>15,540</u>
(=) Utilidad (pérdida) neta		39,960

Gráfica de pescado

