

PLAN COMERCIAL: ¿VENDER MÁS Y CON MÁS RENTABILIDAD?

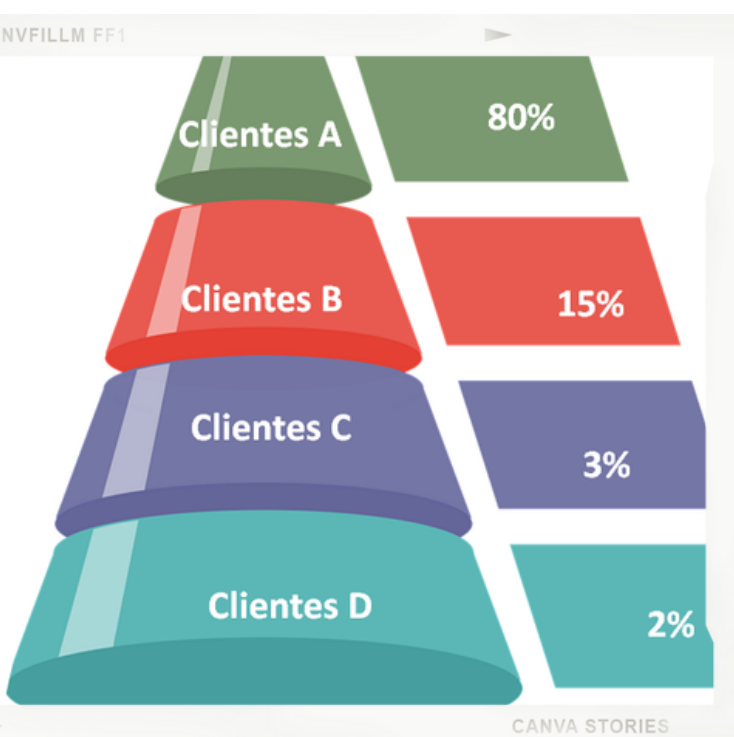


¿MOMENTO DE REFLEXIÓN?

¿Preocupado por cómo hacer un plan comercial coherente y adecuado para situación de la empresa?

¿Necesitas crecer y mejorar la rentabilidad general de las ventas?

DESCUBRE EL NUEVO ANÁLISIS ABCD



1) Doble análisis: **análisis ABCD de facturación, + análisis ABCD del margen**

Permite ver los clientes por su contribución real a la empresa... más allá del número de pedidos, de Uds,...

2) Nuevo segmento: "D": El último 2%: *clientes que no deben ocupar tiempo al equipo*

CASO- EJEMPLO REAL:

| | % clientes | nº | % margen | € margen |
|--------------|------------|--------------------|----------|-------------------|
| Segmento A | 18% | 7 clientes | 81,5% | 20.257.329 |
| Segmento B | 13% | 5 clientes | 13,5% | 3.356.236 |
| Segmento C | 15% | 6 clientes | 3,3% | 824.324 |
| Segmento D | 55% | 22 clientes | 1,7% | 427.108 |
| TOTAL | | 40 CLIENTES | | 24.864.998 |

Aplicación práctica EN ESTE CASO:

- 1) **Cuidar a los "A"**. 7 clientes que concentran más del 80% del margen
- 2) Identificar los B (C?) con potencial de crecimiento..
- 3) No gastar tiempo con los D: son robadores de tiempo y recursos

Para más información, visita <https://koncepts.es/plan-comercial/>