

Medir y evaluar la inversión en preventa

Las empresas exitosas contratan buscando beneficios. Por este motivo una pregunta que se hacen es "cuánto vamos a ganar". Para responderla es imprescindible hacer algunas mediciones. Ayúdese con la presente guía y determine los costos en su proceso de preventa. Esto le permitirá evaluar con rigor el valor de los servicios que utiliza en este proceso. Sí, como lo hacen las empresas de éxito.

Por qué Castor Pedidos ↗

Esta solución integra los modos de tomar pedidos de su empresa y se entiende con su sistema de gestión. Clientes y vendedores realizan pedidos rápida y fácilmente, y su empresa los recibe al instante, sin errores ni malentendidos. Castor Pedidos hace a su proceso de preventa más eficiente. Compare sus costos con y sin Castor Pedidos y conozca así cuál es la mejor decisión para su negocio.

Ganancia económica

Al contratar Vendedor Móvil o Autogestión Clientes y nuestro módulo Activo, está buscando beneficios para su empresa. Por eso la pregunta pertinente es "cuánto me va a beneficiar" en lugar de "cuánto me va a costar". Aunque existen beneficios que trascienden la ganancia económica, en esta guía nos enfocaremos en la importante reducción de gastos que se obtiene.



Desde esta perspectiva, contratar servicios que en las cuentas finales aparezcan como un costo no compensado es una mala idea. Por cada peso que se decide gastar en una empresa, se espera una retribución mayor a ese peso. Lo dificultoso, en muchos casos, es medirlo.

Afortunadamente, usted puede medir cuánto ganará su empresa con Castor Pedidos. Una vez que lo haga, le será muy sencillo evaluar su presupuesto. ¿Ya tiene la calculadora a mano?

Medir la inversión actual

La razón por la que gasta en su fuerza de ventas es muy sencilla: venden. Mensure tan precisamente como pueda este gasto para encontrar el modo de reducirlo y vender más con la misma infraestructura. Ayúdese con la siguiente lista, elaborada para vendedores que toman pedidos en donde se encuentra el cliente.

Tenga en cuenta que a veces deberá prorratar gastos, como vacaciones y recambio de cubiertas, o la misma amortización del vehículo. Agregue a la lista gastos generales e indirectos que no estén indicados.

- Traslados (combustible);
- Viáticos;
- Estacionamientos;
- Peajes.

- Amortización de vehículo;
- Seguro;
- Mantenimiento técnico y arreglos;
- Patente e impuestos;
- Multas y otros gastos en relación al vehículo;
- Mínimo en bruto que paga al vendedor;
- Vacaciones;
- Días por enfermedad;
- Fondo para gastos legales.

Su empresa paga estos costos en forma directa o indirecta. A veces paga ahora, a veces a futuro. Los costos están y su empresa los afronta para seguir vendiendo. Es indispensable medir esta inversión.

¿Ya tiene sus números? Son el resultado de lo que cuesta a su empresa que el vendedor esté vendiendo, con todo lo importante que esto es. ¿Cuánto está invirtiendo en cada vendedor? ¿Cuánto está invirtiendo en toda su fuerza de ventas?

Otras mediciones

Existen también costos que no se pueden medir con la exactitud de los anteriores. Un error frecuente es desestimarlos: *Ya que no los podemos medir, hagamos de cuenta que no existen*. Opte por una medición inexacta antes que por ninguna medición, o realice una estimación basándose en algunos parámetros conocidos.

Tenga en cuenta la ganancia que pierde a manos de su competencia a causa de que productos suyos falten en el minorista. Estas ventas perdidas están aumentando sus costos fijos. Considere los costos administrativos y de logística que insumen devoluciones y envíos equivocados. Tome nota de otras posibles *goteras* que vengan a su mente al considerar estas cosas.

¿Ya tiene una estimación sobre estos costos que antes no medía? No tema a los resultados de estos cálculos. Recuerde que la información ayuda al negocio.

Cómo calcular la ganancia

En promedio, una jornada de 9 horas de un preventista se reduce a 7 horas con Vendedor Móvil. Esto se logra evitando desplazamientos por malentendidos, averiguaciones y otras cuestiones improductivas. Estas 2 horas por día –con sus kilómetros y tiempos muertos– representan un 22% de los cálculos que acaba de realizar. Obtenga un monto estimado de lo que ganará al trabajar con Castor Pedidos dividiendo por 5 el resultado de sus cálculos. ¿Cuánto le dio?

Sí, es una suma muy importante; pero esto no es todo: aún hay más.

Más Ganancias

Como ya dijimos, cuando su producto falta, el consumidor final opta por otro similar de la competencia. Al recibir los pedidos al instante con Castor Pedidos, su empresa acelera las entregas y reduce los faltantes en el minorista. Considere las ganancias de estas ventas que antes eran costos invisibles.

Calcule –o al menos estime– y cuente la ganancia por reducción de costos administrativos y de logística al evitar los errores por malentendidos que se dan casi a diario.

También incluya en sus cuentas el tiempo que hoy utiliza en tipear los pedidos uno a uno en su sistema de gestión. El módulo Activo automatiza esta tarea. El dinero de esas horas/hombre son ganancias, sea porque no debe pagar esas horas, o porque las destina a tareas productivas.

Sinergia es dinero

Al combinar Vendedor Móvil con Autogestión Clientes, vendedores y clientes ayudan a potenciar estas ganancias. Relacione con el vendedor los pedidos que cada cliente hace con Autogestión Clientes, y mantenga una comisión por esas ventas. De este modo el preventista promueve la autogestión de pedidos ya que esto le da tiempo para atender mejor a los clientes que visita o realizar nuevas ventas.

El cliente no espera, el vendedor no pierde y su empresa gana.

Estar al día

Consultado sobre las empresas que se están quedando atrás, [Jack Ringquist](#) es terminante: *Tienen que ponerse al día o sufrir las consecuencias y tener a su negocio continuamente en contracción, lo que no es una solución aceptable.* Mantenga rentable a su empresa buscando su crecimiento. Los rápidos cambios del entorno actual no esperan a los rezagados. Con Castor Pedidos su empresa gana dinero y se perfila para crecer dentro de su actual infraestructura.

Haga sus números y evalúe nuestro presupuesto. Castor Pedidos trabaja para sus ventas.