



Esta es la segunda entrega de Como organizo mi empresa, la primera parte puede leerlo dando [clic aquí](#) . Ahora vamos a hablar de Ventas.

Muy bien, digamos que esta en su escritorio y tiene frente a si (aparte de su PC leyendo ó re-leyendo este artículo) lapiz y papel.

Esta resuelto a poner orden en su negocio y nadie lo va a detener esta vez. Acaba de recordar que tan solo ayer no pudo encontrar aquella hoja con la lista de cuentas pendientes de cobro y necesitaba contar con ella, ya que los pagos vencidos no perdonan.

Así que su primera lección es:

1. Establezca Prioridades

No puede atacar todo a la vez (por más que quisiera), tiene que empezar con algo y eso sólo puede ser establecido en función a lo prioritario.

Pregunta:

¿En este momento que cosa es prioritario en mi negocio?

Respuesta (fácil y sencilla)



Mis Clientes.

Entonces empiece por todo lo que esta relacionado con Ventas, Clientes, Ingresos. Sin ventas, no hay dinero y sin dinero, no hay negocio. Punto.

¿Vio?

Ya tiene algo escrito en su papel; que es muy importante: Ha establecido ordenar su área de Ventas, como primera prioridad.

Organice su empresa . Tome Acción HOY..!! Increíble oportunidad para ordenar su negocio y crecer.

Ahora ¿Por donde empezar?

Creo que por lo básico, no puede abarcar más por el momento, es usted y su papel, revisando esto. Así que escriba lo siguiente en su papel:

1. Tener mi reporte de ventas cada semana. Separando contado de crédito. Esto lo hará Victoria (o quien usted considere) y me lo entregará cada Lunes a primera hora.
2. Asignar claramente quien se encargará de hacer seguimiento de las cuentas por cobrar.; y sobre todo que me informe cada semana. Recomendación: Que lo haga alguien ajeno al área de Ventas
3. ¿Tengo vendedores? Tengo que chequear que cumplan con sus cuotas (¿La tienen?)
4. Responder a la pregunta ¿Cómo me aseguro que mi cliente esta satisfecho de mi producto ó servicio?
5. Tengo que Cumplir lo que ofresco (prometo). Sea a su cliente, como a sus empleados, esto es fundamental, sino su credibilidad esta en juego.
6. Saber con "suficiente" anticipación cuando vendi en el mes y cuando y cuanto tengo que pagar mi Impuesto a las Ventas (o IVA en otros países) (Que su contador se lo diga)
7. ¿Quién puede elaborar mis estadísticas de ventas? Nuevos clientes, aumento de compra del mismo cliente, clientes que se fueron, ¿Por qué se fueron? ¿Qué producto se vendio más?

Si hasta este momento ha sobrevivido al ordenamiento, lo felicito..!!



~~El punto de partida de una empresa es el análisis de las necesidades (o carencias) de los clientes y el mercado, y la definición de los productos y servicios que se ofrecerán para satisfacerlos. Este análisis debe tener en cuenta los gustos y hábitos de consumo de los clientes para~~