

#ArionEstáContigo

ARION

Webinar Negocio

*‘Cómo gestionar
mi negocio en
contextos hostiles
y no caer
en la bancarrota’*



PUNTOS CLAVE

#ArionEstáContigo

Ventas y beneficio

Las ventas **impulsan** el beneficio por **mayor volumen**, mejor composición del **mix** y mayores márgenes de los productos.

Calcula el margen actual de tu negocio y **proyecta el impacto** de los cambios en el mix.



#ArionEstáContigo

Nuevos clientes

Atrae a nuevos clientes **ampliando** la **gama** de productos. El volumen de ventas total depende, en gran medida, de las repeticiones de compras de los clientes habituales y de la **captación** de nuevos clientes.



#ArionEstáContigo

Costes fijos

Los costes de **fijos** estarán relacionados con las **decisiones de capacidad**: el volumen de inversión, el emplazamiento, los turnos de trabajo, el tipo de venta que se ofrezca, etc...



#ArionEstáContigo

Análisis

Analiza el **coste-beneficio** de cambiar las condiciones actuales del negocio.



#ArionEstáContigo

Equilibrio

Determina **cuáles son las ventas** que tienes que alcanzar para estar en **equilibrio**. Compáralo con tus ventas actuales y habrás determinado tu **holgura operativa**.



Rentabilidad

La rentabilidad del negocio depende del **beneficio** que genere y de la **inversión** que se aplique. En definitiva, depende del **margen** que se obtenga y de la inversión que se requiera para conseguir el nivel de ventas alcanzado.



#ArionEstáContigo

Liquidez

El negocio debería generar la liquidez necesaria para hacer frente a los **compromisos** de pagos.

