



# COMO ELABORAR UN PLAN Y PRESUPUESTO DE VENTAS

1

# IDENTIFICAR CANALES DE VENTAS



100 mts



100 mts

1-2 Km

15 Km

50 Km

+100 Km



Datos de mis clientes ?



100 mts

1-2 Km

15 Km

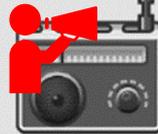
50 Km

+100 Km

# PLANIFICACIÓN - ESTRATEGIA



Datos de mis clientes ?



100 mts

1-2 Km

15 Km

50 Km

+100 Km

# ESTABLECER METAS Y MEDIR



Datos de mis clientes ?





**PARA QUÉ?**

**AÑO**

**1200**

**E**

**F**

**M**

**A**

**M**

**J**

**J**

**A**

**S**

**O**

**N**

**100**

**100**

**1S**

**2S**

**3S**

**4S**

**25**

**1**

**2**

**3**

**4**

**5**

**6**

**7**

**3-4**

**AÑO**

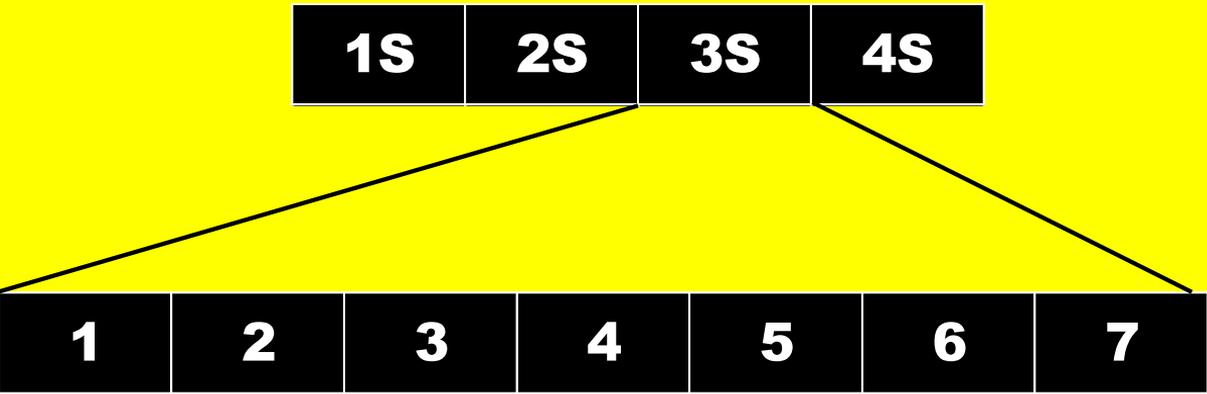
Ingresos  
- Costos  
+ -

**E F M A M J J A S O N**

Ingresos  
- Costos  
+ -

Ingresos  
- Costos  
+ -

Ingresos  
- Costos  
+ -



**Ingresos**

**- Costos**

---

**+ -**

**¿Cuál es**

**la que**

**conozco**

**bien?**



**DEBO**

**PLANIFICAR**

**Año**  
**Mes**  
**Semana**

**Productos**  
**Servicios**  
**Familia**  
**Grupo**  
**Canal Vtas.**

**Familia de P/S**

**P/S Grupo 1 P/S**

**P/S**

**P/S**

**Grupo 2 P/S**

**Grupo 3 P/S**

**Familia:**

**Vinos tinto**

**Grupo:**

**Merlot**

**Producto:**

**Reserva 2015**

**Reserva 2017**

**Familia de P/S**

**P/S Grupo 1 P/S**

**P/S**

**P/S**

**Grupo 2 P/S**

**Grupo 3 P/S**

**Familia:**

**Aire Acondic.**

**Grupo:**

**Mantenición**

**Servicio:**

**Rep. eléctrica**

**Rep. Mecánica**

**¿utilidad  
de mi p/s?**



**Ganancia  
A**



**Ganancia  
B**



**Ganancia  
C**

# Ranking de P/S

Producto o Servicio	Utilidad	Ventas
A	10	3
B	7	4
C	6	2
D	5	5
E	4	7
F	3	3

# Objetivo o presupuesto de ventas

Producto o Servicio	Objetivo Ppto. ventas	Ventas Reales
A	100	90
B	70	60
C	60	65
D	50	54
E	40	45
F	30	40

# VENTAS REALES VS PPTO DE VENTAS

Días hábiles  
Días corridos

25  
3

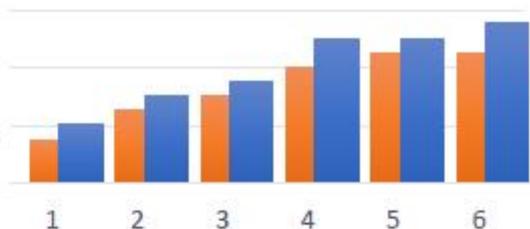
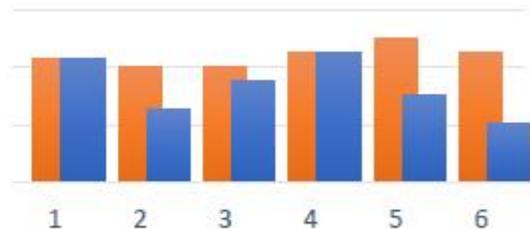
Días



PRODUCTO O SERVICIO	PPTO VENTAS	PPTO X CANAL	VENTAS X CANAL	PROY CUMPL %	CANAL DE VENTAS	1	2	3	4	5
<b>A</b>	100	50	3	✗ 50,0%	RRSS	1	1	1		
		30	4	✓ 111,1%	SITIO WEB	2	1	1		
		20	1	✗ 41,7%	VENTA TELEFONICA	1	0	0		
<b>B</b>	100	50	2	✗ 33,3%	LANDING PAGE	0	1	1		
		30	4	✓ 111,1%	TIENDA ON LINE	2	1	1		
		20	5	✓ 208,3%	FERIA SABADOS	1	2	2		
<b>C</b>	100	50	2	✗ 33,3%	VEND TERRENO	0	1	1		
		30	0	✗ 0,0%	LOCAL - SALA	0	0	0		
		20	4	✓ 166,7%	PUNTO SUPERM.	0	2	2		
<b>D</b>	100	50	5	✗ 83,3%	FACEBOOK	3	1	1		
		30	8	✓ 222,2%	INSTAGRAM	4	2	2		
		20	4	✓ 166,7%	APP	2	1	1		

# ¿se cumple el objetivo de ventas?

Objetivo ventas Ventas reales



**¿Por qué  
no se  
cumple mi  
objetivo de  
ventas?**

**¿Qué no  
está  
funcionan  
do?**



**APLIQUEMOS**

# ESTRATEGIA DE VENTAS



Objetivos para el negocio	Objetivo para el canal	Acciones tácticas	Indicador (KPI)
Aumentar las ventas de servicios de mantenimiento en un 10%	aumentar visitas sitio web 10x	google ads	ventas / mil visitas
		facebook ads	ventas / mil visitas
		display ads	ventas / mil visitas
	aumentar ventas en local	promo en radio	ventas / llamados
		volantes en semáforos	ventas / 100 volantes
		email marketing	ventas / x email
	aumentar ventas en terreno	visitas a clientes potenciales	ventas / 10 visitas
		llamados a base de datos	ventas / 50 llamados
		stand en supermercado	ventas / x contactos





# PLANIFICACIÓN DE VENTAS

OBJETIVO PARA EL NEGOCIO	OBJETIVO PARA EL CANAL DE VENTAS	ACCIONES TÁCTICAS	INDICADOR



**¿CÓMO FUE LA  
EXPERIENCIA?**

# WWW.CANALESDEVENTAS.CL

canalesdeventas Inicio Marketing Digital Diseño Web Asesorías Capacitación **Descargas**

## AGENCIA DE MARKETING DIGITAL Y VENTAS

Hola, tu negocio tiene un canal de ventas digital? Si aún no comienzas, llámanos y no dejes escapar ventas

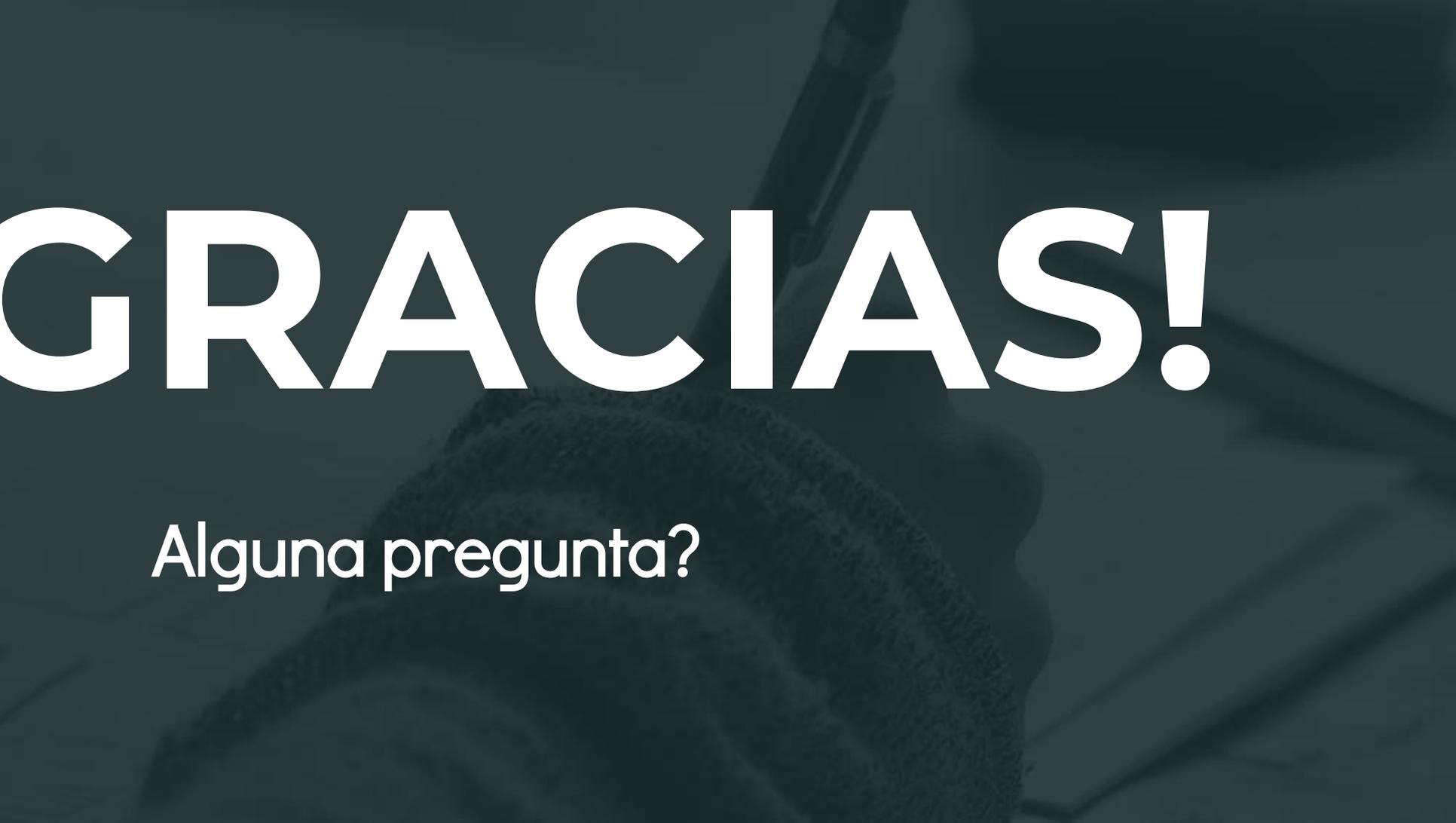
**Implementa ahora tu canal de Ventas Digital**

Lo que necesitas en Ventas y Marketing Digital, para subir tus ventas está aquí, conócenos

Google AdWords  
EMAIL MARKETING  
facebook Advertising

+Tráfico  
+Prospectos  
+Clientes

20:41  
11-07-2019



# GRACIAS!

Alguna pregunta?