ideas argentinas

CHECKLIST GRATIS

Los 7 errores que hacen que vendas mucho y no ganes nada

Tildá lo que ya hacés bien. Lo que quede sin tildar es dónde se te va la plata.

Son 14 preguntas. Lleva diez minutos y se hace una vez por trimestre.

Guía completa en ideasargentinas.com

1 Usar el costo viejo del producto

- [ ] Uso el costo de reposición, lo que me sale comprarlo hoy, en todas mis cuentas.
- [ ] Cuando mi proveedor sube la lista, recalculo el precio de venta ese mismo día.

2 Confundir markup con margen

- [ ] Defino el margen que quiero sobre el precio, no sobre el costo.
- [ ] Saco el precio dividiendo, no sumando un porcentaje al costo.

3 Meter los costos fijos en cada venta

- [ ] Pago los costos fijos con el total del mes, no los reparto por ventas estimadas.
- [ ] Sé cuántas ventas necesito por mes para cubrirlos.

4 Tener la plata mezclada

- [ ] Tengo una cuenta solo del negocio.
- [ ] No uso la plata de reponer mercadería para gastos personales.

5 Regalar el envío sin hacer la cuenta

- [ ] Sé qué porcentaje del precio representa el envío en cada producto.
- [ ] Ofrezco envío gratis solo en productos de precio alto o desde un monto mínimo calculado.

6 Creerle a la rentabilidad de la plataforma

- [ ] No me guío por el porcentaje de rentabilidad que muestra el panel.
- [ ] Calculo mi margen real: lo que queda después de reponer el producto, dividido el precio.

7 No pagarme un sueldo

- [ ] Mi sueldo figura como un costo fijo más, desde el primer mes.
- [ ] Sé cuántas horas trabajo y cuánto me deja cada hora.

La prueba de 10 minutos

Agarrá tus últimas 10 ventas. Anotá precio, comisión, envío, retenciones y lo que cuesta reponer hoy. Restá todo y sumá los diez resultados.

Rutina semanal de precios

Corregir el error 1 es vigilar lo que te cuesta reponer. Cada semana:

- [ ] Anoto la fecha de la última lista de cada proveedor.
- [ ] Comparo la lista nueva con la anterior y marco lo que subió.
- [ ] Recalculo el precio de venta de lo que cambió, ese mismo día.
- [ ] Si un proveedor no avisa, reviso el precio de los 5 productos que más pesan en mis ventas.
- [ ] Al pagar cada compra, comparo la factura con el último costo que cargué.

Si no tenés lista de proveedores, armala hoy: nombre, producto, costo y fecha de la última lista.