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.

1

Error 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

Error 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

Error 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

Error 4: Tener la plata mezclada

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

5

Error 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.

Cómo usar este checklist

Tildá lo que ya hacés. Con lo que quede sin tildar, empezá por el error de número más bajo: el 1 cambia todos los demás números de una sola vez. Repetilo una vez por trimestre.

6 Error 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 Error 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.

Rutina semanal de precios de proveedores

- [ ] 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.

PROVEEDOR	PRODUCTO	COSTO ANTERIOR	COSTO NUEVO	VARIACIÓN %	FECHA

La prueba de 10 minutos

Agarrá tus últimas 10 ventas. Anotá precio, comisión, envío a tu cargo, retenciones y cuánto te costaría reponer ese producto hoy. Restá todo y sumá los diez resultados. Después restale los costos fijos del mes, incluido tu sueldo.