



Cambra de Comerç
de Barcelona

MESURAR PER MILLORAR: **Com fer créixer les vendes i el marge?**

Selling  **Consult**



PREMISA 1

**“El que no es defineix no es pot mesurar.
El que no es mesura, no es millora.
Allò que no es millora, es degrada sempre.”**

William Thomson Kelvin (**Lord Kelvin**), físic i matemàtic britànic (1824 – 1907)



PREMISA 2

“Definim el/els objectius”

- Cal que siguin mesurables
- Controlables
- Creïbles

I assignem-los per centres, zones i persones.

“Cada palo aguanta su vela”



PREMISA 3

“Establir una retribució variable ampla, orientada als objectius fixats i a les responsabilitats compromeses” (Volum, Marge, Clients i productes nous, mitja de comanda, dies pagament, etc.)

- Tothom que tracta clients i te objectius
- Tothom que te cartera
- Tothom que pot millorar marge.



PREMISA 4

“Proposem un model d’actuació”

- Què volem fer?**
- Quan ho volem fer?**
- Com ho volem fer?**
- Amb quins mitjans pensem fer-ho?**
- Quins procés de comunicació establirem?**
 - Document
 - Dinàmica de comunicació
 - Procés de seguiment de compromisos i millores
 - Ratis de gestió



PREMISA 5

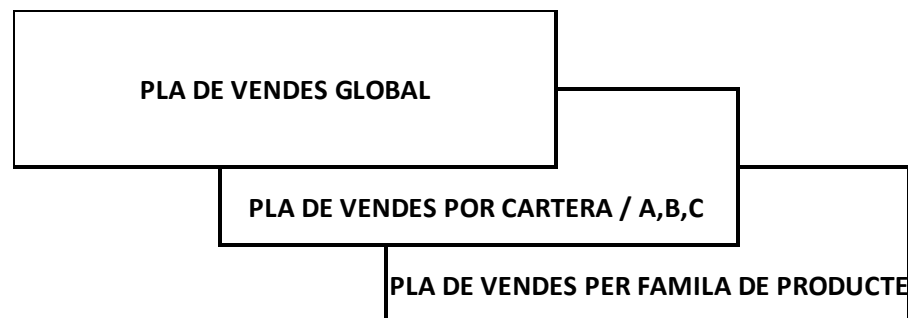
Formar a tots els components del equip en:

- Gestió de carteres**
- Lectura de dades**
- Propostes de millora vs desviacions**
- Reunió de treball**
- Compromís a temps cert**
- Seguiment del responsable segons calendari i avaluació de resultats.**
- Tractar-los com iguals en el seu àrea de responsabilitat**



Cas pràctic: 1 Lectura de dades i conclusions

PLA DE VENDES 2018								
VENEDORS	2017			2018				
	FACT. 2016	CARTERA ACTIVA	MEDIA FACT. CIENTE	FACT. 2016	VARIACIÓ 2016	CARTERA ACTIVA	MEDIA FACT. CIENTE	VARIACIÓ 2016
VENEDOR 1	1.200.000 €	145	8.276 €	1.350.000 €	12,50%	155	8.710 €	5,24%
VENEDOR 2	950.000 €	178	5.337 €	1.000.000 €	5,26%	182	5.495 €	2,95%
VENEDOR 3	745.000 €	201	3.706 €	830.000 €	11,41%	208	3.990 €	7,66%
VENEDOR 4	1.340.000 €	152	8.816 €	1.400.000 €	4,48%	165	8.485 €	-3,75%
VENEDOR 5	1.100.000 €	97	11.340 €	1.190.000 €	8,18%	109	10.917 €	-3,73%
VENEDOR 6	875.000 €	135	6.481 €	940.000 €	7,43%	143	6.573 €	1,42%
TOTAL	6.210.000 €	908	6.839 €	6.710.000 €	8,05%	962	6.975 €	1,99%



Cas pràctic: 2 Lectura de dades i conclusions



Cambra de Comerç
de Barcelona

VENEDORS	FACT. 2017	CARTERA ACTIVA	MEDIA FACT. CIENTE	MARGEN APORTADO	% MARGEN APORTADO
VENEDOR 1	1.200.000 €	145	8.276 €	420.000 €	35,0%
VENEDOR 2	950.000 €	178	5.337 €	342.000 €	36,0%
VENEDOR 3	745.000 €	201	3.706 €	350.150 €	47,0%
VENEDOR 4	1.340.000 €	152	8.816 €	428.800 €	32,0%
VENEDOR 5	1.100.000 €	97	11.340 €	253.000 €	23,0%
VENEDOR 6	875.000 €	135	6.481 €	306.250 €	35,0%
TOTAL	6.210.000 €	908	6.839 €	2.100.200 €	33,8%

2018							
VENEDORS	FACT. PREV. 2018	VARIACIÓ 2017	PREV. MARGEN APORTADO	PREV. % MARGEN APORTADO	CARTERA ACTIVA	MEDIA FACT. CIENTE	VARIACIÓ 2017
VENEDOR 1	1.350.000 €	12,50%	486.000 €	36,0%	155	8.710 €	5,24%
VENEDOR 2	1.000.000 €	5,26%	360.000 €	36,0%	182	5.495 €	2,95%
VENEDOR 3	830.000 €	11,41%	373.500 €	45,0%	208	3.990 €	7,66%
VENEDOR 4	1.400.000 €	4,48%	476.000 €	34,0%	165	8.485 €	-3,75%
VENEDOR 5	1.190.000 €	8,18%	297.500 €	25,0%	109	10.917 €	-3,73%
VENEDOR 6	940.000 €	7,43%	347.800 €	37,0%	143	6.573 €	1,42%
TOTAL	6.710.000 €	8,05%	2.340.800 €	34,9%	962	6.975 €	1,99%



Cas pràctic: 3 Lectura de dades i conclusions

PES FACTURACIÓ VS MARGE I ...

	Pes en facturac.	Pes en marge	% TOTAL DESPESES
VENEDORS			
VENEDOR 1	20,12%	20,76%	10,23%
VENEDOR 2	14,90%	15,38%	13,03%
VENEDOR 3	12,37%	15,96%	14,85%
VENEDOR 4	20,86%	20,33%	9,95%
VENEDOR 5	17,73%	12,71%	12,96%
VENEDOR 6	14,01%	14,86%	13,71%
TOTAL	100,00%	100,00%	12,13%

Cas pràctic: 4 Lectura de dades i conclusions



Cambra de Comerç
de Barcelona

COSTOS TOTALS DEL VENEDORS ESTRUCTURALS

VENEDORS	SOUS	COMIS SIONS	BONUS	SS	TOTAL 1	% TOTAL 1 / S/V
VENEDOR 1	15600	67500	8000	30063	121163	10,10%
VENEDOR 2	15600	50000	8000	24288	97888	10,30%
VENEDOR 3	15600	41500	8000	21483	86583	11,62%
VENEDOR 4	15600	70000	8000	30888	124488	9,29%
VENEDOR 5	15600	59500	8000	27423	110523	10,05%
VENEDOR 6	15600	47000	8000	23298	93898	10,73%
TOTAL	93600	335500	48000	157443	634543	10,22%

COSTOS TOTALS DEL VENEDORS ACCIÓ

QUILOME TRATGE	DIETES	HOTEL	TRANS PORTS	ALTRES	TOTAL 2	% TOTAL 2	TOTAL GENERAL	% TOTAL GRAL.
1196	0	0	350	0	1546	0,13%	122709	10,23%
4186	4000	5000	8750	4000	25936	2,73%	123824	13,03%
1656	4300	5900	7900	4300	24056	3,23%	110639	14,85%
4140	1900	1200	550	1100	8890	0,66%	133378	9,95%
6946	4400	8000	2300	10400	32046	2,91%	142569	12,96%
5796	7200	11000	700	1400	26096	2,98%	119994	13,71%
23920	21800	31100	20550	21200	118570	1,91%	753113	12,13%

I ara com he d'utilitzar les dades per gestionar l'equip de vendes?

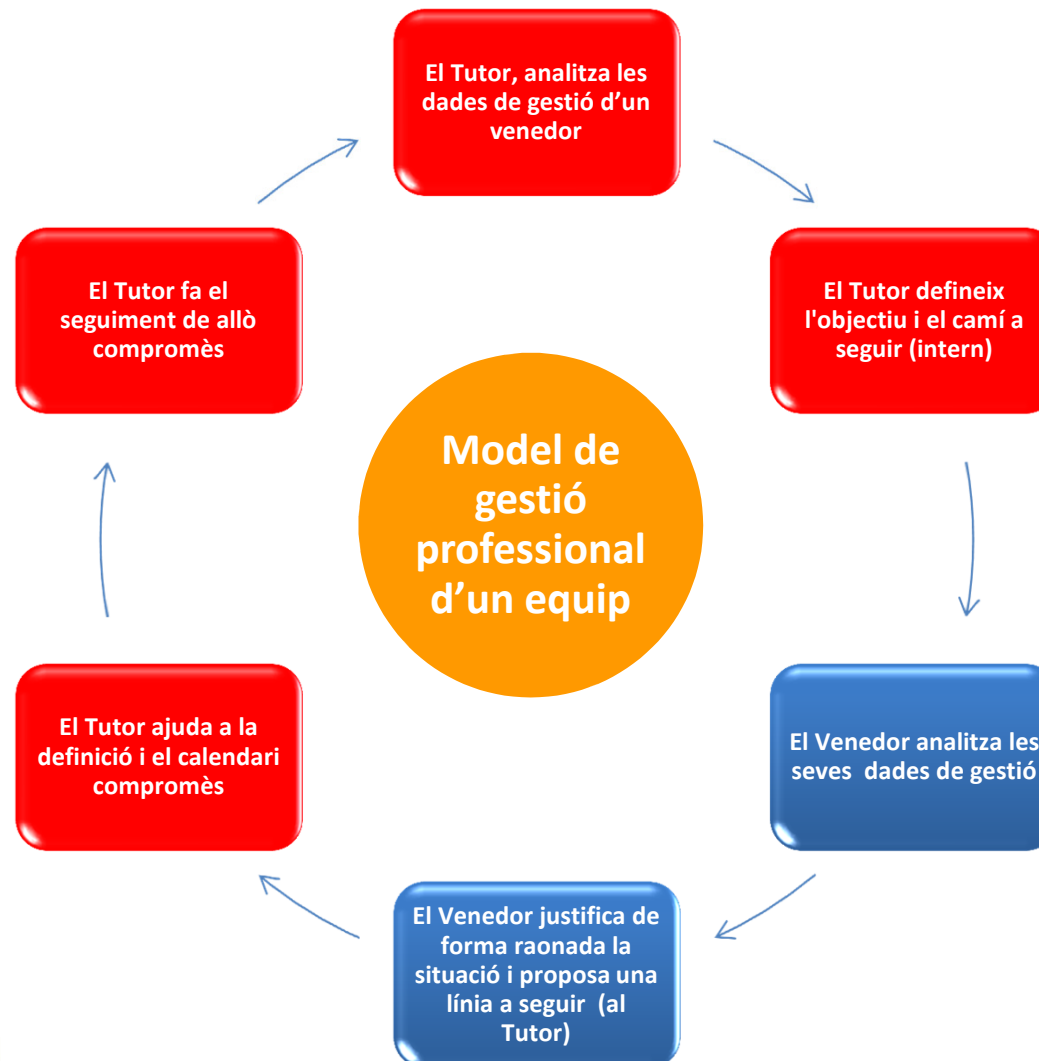
Com un tutor!

Ha de ser un directiu amb:

- Capacitat didàctica
- Capacitat d'anàlisi
- Que condueixi al venedor de l'anàlisi a l'objectiu:
 - per assolir els objectius
 - per consolidar l'aprenentatge
- Capacitat creativa
- Rigorós i sistemàtic en el seguiment



Com seria un model de treball ?



MOLT AGRAÏT

Josep M^a Antona Cervera

Selling  Consult

Actuem per ajudar a vendre més i millor



Cambra de Comerç
de Barcelona