

EBOOK N° 07



GUÍA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE TU EMPRESA



Sabemos que uno de tus objetivos es conseguir una rentabilidad alta en tu empresa, aquella que pueda ser resultado proporcional entre el correcto uso de los recursos utilizados en la operación y los beneficios y/o ganancias obtenidas al final del período. Este es un indicador primordial con el cual se deben tomar las decisiones a nivel dirección para evaluar las actividades ejecutadas en la gestión general.

Pero también entendemos que en ciertas ocasiones no resulta tan sencillo obtener buenos y altos dividendos. Para empezar, necesitas tener conocimiento pleno de la salud financiera de tu negocio, y para esto requieres tener periódicamente los estados financieros como el balance general, estado de resultados y estado de flujo de efectivo. De esta manera sabrás en qué se está invirtiendo y se es realmente redituable.

Por esto te compartimos esta guía con la cual podrás incrementar la rentabilidad y notar resultados en unos cuantos meses. Conoce aquí los pasos:

Control de gastos eficiente

Este punto es clave ya que contar con un control del gasto te permite conocer en qué se está invirtiendo. La forma más efectiva es a través de dos vías:

Presupuestos

Asignar presupuestos te ayuda a monitorear los gastos y evaluar la efectividad de las actividades de cada uno de tus gerentes.

Elaborar un Estado de Flujo de Efectivo

El propósito principal de este es que puedas analizar en que se está gastando en tu empresa y hacer los ajustes en tiempo y forma.



Aumenta los márgenes de ganancia

*Aquí encontramos 3 formas de conseguir, **aumentando el precio de tus productos, reduciendo los costos de producción o servicio, o una mezcla de ambas opciones.***

*La que tú creas mejor opción va a depender de tu mercado y de las condiciones en las cuales estés trabajando. Aunque muchos temen a incrementar precios por miedo a perder mercado, **recuerda que***

mientras te mantengas dentro del mercado y tu producto de el valor proporcional, puede ser una buenas opción.



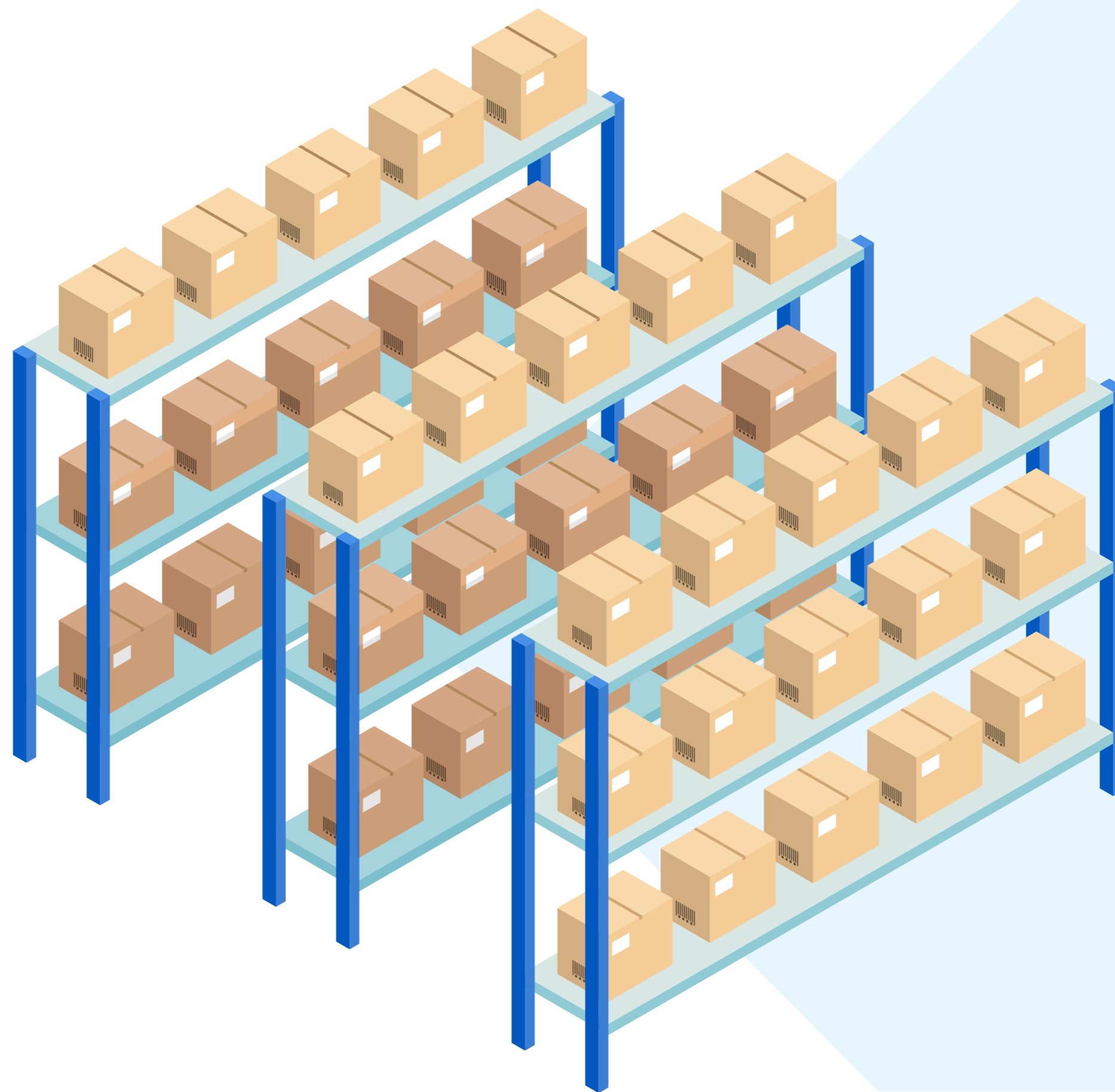
Gestión eficiente en tu inventario

Seguramente has escuchado la frase “Un producto en inventario, cuesta”. Esta es una de las actividades más complicadas por el volumen de piezas que puedas manejar.

Es necesario tener en cuenta 3 cosas:

- Cantidad de inventario para cada producto
- En qué momento hacer los pedidos a los proveedores
- Cuánto es lo ideal para ordenar

Mantener un seguimiento de tu inventario es pieza clave para tomar las mejores decisiones período tras período.



Rentabilidad de cada cliente

Aunque parezca increíble, hay situaciones en las que mantener a ciertos clientes deja de ser rentable. Los costos de producción han rebasado los ingresos que representa, es aquí cuando es conveniente hacer un balance y decidir si nuestros clientes siguen siendo rentables para nosotros.



Las re-compras son muy valiosas

Cuando logras una venta con un cliente nuevo, el costo es mucho mayor que cuando te hace una segunda o tercer compra. Los esfuerzos de venta no son tan grandes y dedicados como con los siguientes pedidos, es por eso que las re-compras son altamente valiosas.

Enfócate en brindar el mejor servicio posible a tus clientes con el cual

puedan sentirse cómodos, contentos y seguros porque tienen al mejor proveedor. Al mediano plazo, ellos serán tus primeros embajadores y podrás conseguir nuevos clientes.



La tecnología no es tu enemiga

En la era actual, las empresas se han dado cuenta que necesitan pasar a ser negocios digitales y que convivir con la tecnología tiene más beneficios que puntos negativos.

El objetivo de volverte más tecnológico es alcanzar una mayor productividad con un

menor uso de recursos. Existen un sinfín de herramientas para diversas áreas que permiten mejorar la eficiencia de tu empresa y entonces alcanzas los objetivos fijados.





Blvd. Campestre 210 Int. 6, Col. Jardines del Moral. León, Gto. C.P. 37160

Tel. (477) 390 9248 Whatsapp (477) 159 4475

Mail: info@roest.com.mx