¡Vender sin margen es muy fácil!

Una venta sin margen no es una venta.

Acabo de mantener una reunión con un equipo de 3 emprendedores que han realizado un grandísimo estudio teórico de la puesta en el mercado de sus productos.

Han analizado prácticamente todas las facetas posibles del mercado. Distribución de ventas, canales, precios, descuentos, etc.

He asistido a una presentación muy elaborada (últimamente prezi va ganando a power point).

Pero me he convertido en el aguafiestas de la reunión cuando se me ha ocurrido preguntar ¿Cuál es el coste del producto?

Tras múltiples divagaciones han llegado a la conclusión que, de hecho, el análisis pormenorizado de sus costes no había sido [todavía] objeto de estudio. Además, en este caso mucho me temo que en cuanto analicen sus costes cierren el proyecto. Por suerte para ellos la preguntita de marras les habrá evitado pérdidas cuantiosas.

Y desgraciadamente es algo que veo sucede con cierta frecuencia en los proyectos de emprendeduría que estoy viendo últimamente.

¿Qué está pasando?

Me parece que la actual situación económica está llevando a que proliferen los emprendedores de “fin de semana”. Son emprendedores que en una reunión de amigos inician una conversación sobre un posible producto o servicio más o menos genial. La conversación va derivando hacia la facilidad de obtener beneficios elevadísimos.

Se construyen castillos en la arena.

Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.

Es necesario preguntarse:

¿Cuál es el coste de mi producción?

¿Cuál es el precio de venta neto que podré obtener?

Así podremos responder ¿Cuál es el margen que obtengo?

Porque, no lo olvidemos, **sin margen no hay supervivencia**.

Saludos

Raimon

Última revisión: 3 de diciembre de 2012

Bajar el texto del mensaje en formato pdf:

Si este artículo le ha parecido interesante, por favor, compártalo con sus amigos. Para ello puede utilizar cualquiera de las redes propuestas a continuación.

¡Muchas gracias!

Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.