



ByJCONSULTING

Previsión de Ventas para el año en curso

Ya estamos en mayo y nuestro Director General nos pide una nueva **previsión de la cifra estimada de Ventas con la que acabaremos este año 2019**. Con el acumulado hasta abril vamos un -5% respecto al Presupuesto acordado y toca saber si somos capaces de reducir esa desviación.

Nuestro Controller financiero nos facilita una **proyección de las Ventas basada en datos históricos**: compara la cifra hasta hoy con la del año pasado, mes a mes, por segmento de clientes y por familia de producto. Tras analizar la tendencia y por la información de que dispone, su proyección es que acabaremos el año con un -6% respecto al Presupuesto, es decir, malas noticias.



Ahora nos toca el turno a nosotros, al Equipo de Ventas, el completar con nuestros inputs la proyección inicial del Controller: tenemos que revisar todas los riesgos y **oportunidades comerciales que tendremos desde mayo a diciembre**.

La mejor manera de realizar una previsión de Ventas es hablar con nuestros clientes y preguntarles, ¿cuánto me vas a comprar de aquí a final de año? Y nadie mejor que el Equipo de Ventas para hacerlo, porque somos los que conocemos mejor al cliente y su negocio.

Antes de hacerle la pregunta a nuestros clientes, hemos preparado una información muy básica que vamos a compartir con él para ayudarle a hacer la previsión:

- Plan 2019 mensualizado y acumulado
- Ventas reales 2019
- Ventas 2018
- Causas de la desviación
- Nuestra mejor estimación de lo que queda de año

¿Con qué periodicidad debemos realizar un Previsión de Ventas del año en curso?
Como mínimo deberá de ser trimestral, aunque es recomendable hacerlo cada mes.

Tras las conversaciones con nuestros clientes ya podemos trasladar nuestra mejor estimación al Director General: cerraremos el año con unas Ventas del +2% respecto al Plan gracias a la entrada de tres nuevos clientes importantes en el mes de julio.

¡Este va a volver a ser otro buen año!

Es cierto que es difícil realizar estimaciones, sobre todo cuando la demanda no es estable, pero **tener un proceso específico para las Previsiones de Ventas nos ayudará mucho.**



ByJCONSULTING
impulsamos tu negocio

Más información en:
www.byjconsulting.com