

“Es increíble que ahora vendo menos pero gano más...”

Empresa: Servicios de Diseño. Ventas Anuales \$ 3.7 millones MXP.

Cliente: Dueño y socio de despacho creativo reconocido a nivel nacional.

Reto: El cliente reportaba que tenía “buenas” ventas pero no tenía ganancias, no sabían dónde estaban. No había podido remunerar a sus socios de manera adecuada y él no se pagaba un salario digno. Su enfoque era vender más servicios para sus clientes actuales, expresaba también un descontrol/desorganización con el equipo de colaboradores.

Nuestra solución:

Identificar áreas de oportunidad que permitiera mayores ganancias

Plan:

1. Entrenamiento en la teoría y principios de la Contabilidad de Truput
2. Identificación de oportunidades en el portafolio de servicios y clientes
3. Diseño e implementación de estrategias

Resultado:

Descubrimiento de áreas de negocio que no se consideraban rentables, implementación de iniciativas para fortalecerlas y desarrollarlas. Alineación de cargas de trabajo y prioridades de colaboradores hacia estas líneas de negocio. A pesar de una reducción del 11% de los ingresos derivado de la pandemia se tuvo un incremento en un 28% de utilidades comparado contra primer semestre del anterior (y en esta ocasión utilidades disponibles, no en papel),

De venderles a todos los que se consideraban clientes y proyectos buenos a **vender proyectos rentables para clientes rentables.**

Acompañamiento para incrementar la rentabilidad de tu negocio