

**“ENCONTRANDO EL DINERO OCULTO”  
LISTA DE VERIFICACION©**

**ARTICULO**

**NOTAS/ PLAN DE ACCION**

**SINTOMAS DE PROBLEMAS DE RENTABILIDAD**

**Bajos Volúmenes de Ventas/Ingresos**

Causas Potenciales de Bajos Volúmenes de Ventas/Ingresos

***Mercado Insuficiente***

Soluciones Potenciales

Nuevos Productos o Servicios \_\_\_\_\_

Nueva Localización \_\_\_\_\_

Localización Virtual \_\_\_\_\_

***Mala Mercadotecnia***

Soluciones Potenciales

Identificación De Su Mercado Objetivo

¿Quiénes son sus clientes? \_\_\_\_\_

¿Cuántos hay por allí? \_\_\_\_\_

¿Cuáles son sus necesidades? \_\_\_\_\_

¿Qué tanto pagarán? \_\_\_\_\_

¿Mejor forma de alcanzarlos? \_\_\_\_\_

Análisis del Plan de Mercadotecnia

Obtener información de las mejores



Materials supplied in cooperation with the Washington and Georgia SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

prácticas de mercadotecnia \_\_\_\_\_

- Preguntar a otro dueño de pequeña Empresa que es lo que trabaja \_\_\_\_\_
- Definición de presupuesto para Mercadotecnia \_\_\_\_\_
- Modificación del plan basado en el análisis y retroalimentación \_\_\_\_\_

***No Hay Negocio Más De Una Vez***

¿Porqué los clientes no hacen negocio más de una vez?

Mala Selección o Productos

Soluciones Potenciales

- Relacion con los Vendedores \_\_\_\_\_
- Demostraciones Comerciales \_\_\_\_\_
- Comentarios de los Clientes \_\_\_\_\_

Mala Experiencia Técnica

Soluciones Potenciales

- Capacitación de Empleados \_\_\_\_\_
- Contratar Personal Calificado \_\_\_\_\_
- Comentarios de los Clientes \_\_\_\_\_

Problemas con Servicio al Cliente

Soluciones Potenciales

- Contratar Empleados Calificados \_\_\_\_\_
- Entrenar a los Empleados \_\_\_\_\_
- Conocer al Cliente \_\_\_\_\_



Materials supplied in cooperation with the Washington and Georgia SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

- Estar seguro que los clientes  
Se den cuenta de que es en su mejor  
interés hacer el negocio  
con ellos \_\_\_\_\_
- Solicite comentarios de parte de  
sus clientes \_\_\_\_\_
- Cuide a los clientes que no  
Están contentos  
\_\_\_\_\_
- Dele poder a sus empleados  
para resolver problemas \_\_\_\_\_

***No tiene precios competitivos***

Soluciones Potenciales

- Conozca la competencia \_\_\_\_\_
- Relaciones con los Vendedores \_\_\_\_\_
- Percepción es Realidad
  - Productos/Servicios Superiores \_\_\_\_\_
  - Valor agregado al servicio \_\_\_\_\_

**Bajo Porcentaje en el Margen de Ganancias**

Causas Potenciales

- Precios incorrectos \_\_\_\_\_
- Precio muy alto de artículos vendidos \_\_\_\_\_
- Disminución \_\_\_\_\_
  - Familia \_\_\_\_\_
  - Robo \_\_\_\_\_



Materials supplied in cooperation with the Washington and Georgia SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

**Bajas Ganancias Netas**

Causas Potenciales

- Bajas ventas/ingresos \_\_\_\_\_
- Bajo Beneficio Bruto \_\_\_\_\_
- Altos Gastos de Operación \_\_\_\_\_

- Altas necesidades del dueño

Soluciones Potenciales

- Revisar las necesidades del dueño, presupuesto y otras posibilidades de ingreso \_\_\_\_\_

- Alta Renta

Soluciones Potenciales

- Renegociar el Contrato \_\_\_\_\_
    - Compartir Espacio \_\_\_\_\_
    - Relocalizarse \_\_\_\_\_

- Alto costo del servicio de la deuda

Soluciones Potenciales

- Refinanciar la deuda \_\_\_\_\_
    - Pagos del interés únicamente \_\_\_\_\_
    - Consolidación de la deuda \_\_\_\_\_

- Gastos de oficina descontrolados

Soluciones Potenciales



Materials supplied in cooperation with the Washington and Georgia SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

- Crear un presupuesto \_\_\_\_\_
- Monitoreo actual  
versus presupuesto \_\_\_\_\_
- Eliminación de gastos  
no necesarios \_\_\_\_\_
- Checar los precios de los  
proveedores \_\_\_\_\_
- Gastos de Nómina
  - Soluciones Potenciales
    - No tiempo extra \_\_\_\_\_
    - Trabajo asociado con  
ganancias \_\_\_\_\_
    - No recompensas en  
Efectivo \_\_\_\_\_
    - Despidos si son necesarios \_\_\_\_\_
- Seguros
  - Soluciones Potenciales
    - Obtenga tres ofertas \_\_\_\_\_
    - Quite cobertura no  
necesaria \_\_\_\_\_
- Todo lo demás \_\_\_\_\_

**CAUSAS DE PROBLEMAS CON BAJO DINERO EN EFECTIVO**

- Bajas o Cero Ganancias** \_\_\_\_\_
- Altas Cuentas por Cobrar**



Materials supplied in cooperation with the Washington and Georgia SBDCs

- Financiamiento interno en vez de  
Compañía financiera o tarjetas  
de crédito corporativas \_\_\_\_\_
- Políticas de no crédito o indulgentes \_\_\_\_\_
- No hay descuentos por pagos  
tempranos \_\_\_\_\_
- Cumplir con los términos de  
financiamiento \_\_\_\_\_

**Malass Pólizas de Cobro**

- Falta de monitoreo de las cuentas por  
Cobrar \_\_\_\_\_
- Falta de proceso de colección a seguir en  
cuentas atrasadas \_\_\_\_\_
- Falta de cumplimiento de límites  
de crédito \_\_\_\_\_
- Falta de conocimiento de la existencia del tribunal para  
controversias de cuantía menor  
ó agencias de colección \_\_\_\_\_
- Falta de uso de la regla de malas  
deudas del IRS \_\_\_\_\_

**Demasiado Inventario**

- Falta de monitoreo del inventario \_\_\_\_\_
- Falta de conocimiento del término industrial de  
“Rango de Rotación de Inventarios” \_\_\_\_\_
- Falta de conocimiento del término “elasticidad  
de precios de acuerdo a la demanda” \_\_\_\_\_

- No tomar ventaja de los representantes de ventas’



Materials supplied in cooperation with the Washington and Georgia SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

conocimiento de la industria \_\_\_\_\_

**Tipo de Inventario Incorrecto**

Falta de voluntad de bajar los precios del inventario obsoleto para que se venda rápido \_\_\_\_\_

Uso inefectivo de vendedores para atraer clientes y sobre venderles \_\_\_\_\_

Falta de entendimiento de que es lo que el cliente desea \_\_\_\_\_

Mala planeación antes de ir a comprar inventario \_\_\_\_\_

**Compra de Activos a Largo Plazo con Dinero en Efectivo**

Miedo a la deuda \_\_\_\_\_

Falla de anticipar la necesidad de dinero en efectivo \_\_\_\_\_

Pobres relaciones con los banqueros \_\_\_\_\_

Tentación de los términos por parte de los vendedores en la compra de activos \_\_\_\_\_

**Línea de Crédito en vez de Un Préstamo a Plazo**

Fracaso en entender el ciclo del dinero en efectivo \_\_\_\_\_

Mala relación con los banqueros \_\_\_\_\_

Miedo a la deuda a largo plazo \_\_\_\_\_

Fracaso en entender el propósito de lo que es la línea de crédito \_\_\_\_\_

Fracaso en monitorear las líneas



Materials supplied in cooperation with the Washington and Georgia SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

de crédito

---

**Deudas Fuera de Control de las Tarjetas de Crédito**

Uso de las tarjetas de crédito como primera opción

---

Contratos futuros por medio del banco

---

Falta de hacer los pagos a tiempo

---

Fracaso en el monitoreo de los cambios en las tasas de interés

---

Hacer el pago mínimo

---

Muchas tarjetas

---

**Pagó Mucho Por Su Negocio**

Confió en el precio pedido por el vendedor

---

Trato a muy alto financiamiento

---

Fracaso en revisar el flujo de dinero en efectivo proyectado basado en ingresos pasados con el pago de deudas

---



Materials supplied in cooperation with the Washington and Georgia SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA