# Proceso de ventas

Primero localizamos a nuestro publico objetivo, a quien le queremos vender.

Nuestro producto puede ser un objeto físico o un servicio.

Cuando tenemos el cliente potencial y el producto adecuado realizamos una oferta.

El producto se debe adecuar lo más posible al flujo de entregables que hay que sacar para obtener el pedido final.

La oferta puede ser aceptada (por trozos o por partes) o rechazada. En muchos negocios el ratio de aceptado es un (KPI), porcentajes de ofertas aceptadas y porcentajes de ofertas aceptadas según el presupuesto. Un ratio de ganancia 20%-30%.

Debido a esto, si vendes mas de presupuesto bajo, necesitas vender mucho para ganar.

Normalmente, si el pedido es aceptado, se hace factura.

Debes saber cuando cobras, normalmente este tipo de empresas pide un préstamo rotativo.

La facturación, es cuando cobras la factura. Un pedido se genera por ejemplo en internet cuando tu le das a comprar, pueden ser paquetes separados o todos los paquetes a la vez.

En algunos sitios el pedido genera un proyecto, o varios. En todos los pedidos que son de software, cuando vendes un servicio, que luego hay que vigilar, se levanta un proyecto. El proyecto es a partir de la venta, de la ejecución del pedido, para el proyecto tenemos un presupuesto. Tenemos recursos, personas y tareas.

Recursos humanos esta asociado seguramente a proyectos.

Del proceso de ventas, salen distintitos procesos anegados a este, **contabilidad** (que es un subproceso de la facturación), **seguimiento** (cuanto pasa entre que digo que entrego y lo recibe el usuario), **CRM** ( una gestión de clientes mas eficaz).