

Checklist de Rentabilidad

ImpulsaPro

15 puntos prácticos para detectar fugas de dinero y priorizar ajustes.

- 1.** ¿Conoces tu margen bruto por producto/servicio (no solo “ventas”)?
- 2.** ¿Sabes tu punto de equilibrio (ventas mínimas para no perder)?
- 3.** ¿Tus precios incluyen TODOS los costos (incluye tu tiempo)?
- 4.** ¿Tienes separados costos fijos vs variables y los revisas mensualmente?
- 5.** ¿Tu flujo de caja aguanta 30 a 60 días sin entrar en pánico?
- 6.** ¿Tienes 3 métricas semanales (ventas, margen, caja) y las miras cada lunes?
- 7.** ¿Identificaste productos/servicios “estrella” vs “vampiro” (consumen margen)?
- 8.** ¿Tu proceso de ventas tiene pasos definidos y responsable por paso?
- 9.** ¿Tu oferta está clara (qué, para quién, resultado y garantía/objeciones)?
- 10.** Tu embudo tiene captación + seguimiento (sin depender de suerte)?
- 11.** Conoces tu costo de adquisición (CAC) aunque sea aproximado?
- 12.** Conoces tu valor por cliente (LTV) y lo usas para decidir?
- 13.** Tu operación depende 100% de vos o hay tareas delegables documentadas?
- 14.** Las tareas repetitivas están estandarizadas (checklists / SOPs simples)?
- 15.** Tienes UNA prioridad principal por semana y la ejecutas antes de “apagar fuegos”?

¿Querés aplicarlo a tu caso?

Agenda una consulta estratégica gratuita o escríbime por WhatsApp desde la web.