



# Estrategias para aumentar el flujo de caja

# Agenda

Lo que cubrirá esta presentación

- Realizar una campaña de marketing en el local El Gallo Negro
- Aumentar nuestra producción para abarcar mas demanda
- Recomendaciones finales

# Nuestro cliente “El Gallo Negro” no esta logrando vender las unidades que nos ordena

- El 96% de las ventas que nos hacen son devueltas.
- Si se logra vender todo el producto, nuestro flujo de caja incrementaría en un 6.21%

	Monto
Ventas totales	Q34,485.00
Devoluciones Totales	Q33,070.50
Ingreso Neto	Q1,414.50

- Se propone realizar una inversión de Q7,000 en estrategias de marketing. Esta tendrá una duración de dos meses, se llevará a cabo los días jueves y viernes de todas las semanas. Esto cubre los costos de personal y material necesario. Se llevará a cabo en la entrada del local.
- Con esta estrategia se espera que aumente mas la demanda del producto dentro del local, para que así puedan vender las unidades que ordenan.

# Muchos de nuestros clientes no reciben las unidades deseadas para sus ventas

- En promedio, no se logran entregar 40 unidades en 700 pedidos.
- Esto representa un 33.66% de todas nuestras ventas
- Si se logra empatar la demanda del mercado, tendríamos un incremento del flujo de caja en 1.34%

	Completas	Incompletas
Sporta, S.A.	0	124
Chicarroneria	0	114
Cantidad		
Promedio Unidades No Entregadas Por Pedido		40
Total Pedidos Incompletos Al Año		712
Unidades Faltantes Por Año		28,480

- Incrementar la eficiencia de las máquinas actuales para mejorar la capacidad de producción.
- Una inversión de Q7,500 en un horno semi-industrial para aumentar la producción y generar un retorno positivo en el segundo año.

# Recomendaciones

Si se llevan a cabo estas dos estrategias, se podría incrementar los ingresos en un 7.55%. En total esto sería un incremento de aproximadamente Q40,000 en nuestro flujo de caja. Esto dependerá de el rumbo que se decida tomar respecto a las unidades faltantes.

