

PLANEADOR TRIMESTRAL

Trimestre: 3er 2022

METAS	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6
<div>Cumplir la meta de utilidad bruta en un 100% con respecto al 3er trimestre de la planeación del 2022 para autofinanciarnos y ser rentables a mas tardar el 31 diciembre 2022.</div> <div>Concretar el cierre de las Estrategias Comerciales por semana desde hoy - hasta el 31 de Dic. Del 2022</div>	<div>Fortalecer el área comercial</div> <div>Retrospectiva</div> <div>Probar y medir Transacciones (5c)</div> <div>Ej. Realizamos respaldos computacionales programados regularmente por sistema</div> <div>Encuesta (Apalancamiento)</div> <div>Alianzas estratégicas 5 caminos</div> <div>Campañas en Internet pagadas 5 caminos</div>	<div>Establece Reuniones Regulares de Equipo</div> <div>Apalancamiento (Personal)</div> <div>Campañas en Internet pagadas5 caminos</div> <div>Networking en la Red 5 caminos</div> <div>Redes Sociales/Negocios 5 caminos</div> <div>Apunta Hacia Los Mejores Prospectos 5 caminos</div>	<div>Campañas en Internet pagadas</div> <div>Páginas Web / Internet</div> <div>Programas de Gob. / Contratos</div> <div>Redes Sociales/Negocios</div> <div>Relaciones Públicas</div> <div>Seminarios y Eventos</div> <div>Ventas Por Teléfono</div> <div>Apunta Hacia Los Mejores Prospectos</div> <div>Contrata algunos / más vendedores o telemarketers</div> <div>Da a conocer el producto</div> <div>Demostraciones de Ventas en Audio y Video</div> <div>Encuesta a tus clientes anteriores</div>	<div>Agasaja a Tus Clientes</div> <div>Agrega ofertas de valor</div> <div>Balance de costos diario / semanal</div> <div>Crea Confianza y Simpatía</div> <div>Entrena A Tu Equipo De Ventas</div> <div>Establece Metas de Venta</div> <div>Mejor Servicio / Haz que Tus Clientes se Sientan Especiales</div> <div>Aplica Encuestas</div> <div>Cruza o agrega a la Venta</div> <div>Automatiza tanto como sea posible</div> <div>Invierte en Tecnología</div> <div>Mantén los Gastos Generales al Mínimo</div>	<div>Fotos/ Demos de antes y después</div> <div>Garantía por Escrito</div> <div>Haz un diagrama del proceso de ventas</div> <div>Implementa Planes de Pago y Financiamiento</div> <div>Imprime la Declaración de la Visión de tu Empresa</div> <div>Registra Todos los Datos de los Prospectos</div> <div>Acepta enganches</div> <div>Actualiza Gratis</div> <div>Agenda las siguiente cita ahora</div> <div>Aprende el nombre de tus clientes</div> <div>Artículos de promoción</div> <div>Diles tu nombre completo</div>	<div>Mantén los Gastos Generales al Mínimo</div> <div>Reduce TODOS los Costos en un 10%</div> <div>Vende el Equipo / Maquinaria Obsoleta</div> <div>Educa en el valor total</div> <div>Entrena a tu equipo</div> <div>Hazles llamadas periódicas</div> <div>Hazte su amigo</div> <div>Incrementa tu Variedad</div> <div>Mantén Buenos Datos de los Clientes</div> <div>Ofrece Contratos de Servicio</div> <div>Socializa Con los Clientes</div> <div>Sugiere Usos Alternativos</div>
Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10	Semana 11	Semana 12	Semana 13
<div>Educa en el valor total</div> <div>Entrena a tu equipo</div> <div>Hazles llamadas periódicas</div> <div>Hazte su amigo</div> <div>Incrementa tu Variedad</div> <div>Mantén Buenos Datos de los Clientes</div> <div>Ofrece Contratos de Servicio</div> <div>Socializa Con los Clientes</div> <div>Sugiere Usos Alternativos</div> <div>Vende productos y servicios de otras personas</div> <div>Conoce tus Costos Reales</div> <div>Cuentas Regulares / Puntuales</div>	<div>Establece Presupuestos de Gastos Mensualmente</div> <div>Mejora las habilidades de negocio</div> <div>Mídelo todo.</div> <div>Negocia los Contratos de Empleo</div> <div>Permítele a Tu Equipo comprar sólo con una Orden de Compra</div> <div>Autorizada</div> <div>Reduce / Elimina Gastos Tributarios</div> <div>Utiliza una Tarjeta para Acumulación de Puntos</div>	<div>Fortalecer el área comercial</div> <div>Retrospectiva</div> <div>Probar y medir Transacciones (5c)</div> <div>Ej. Realizamos respaldos computacionales programados regularmente por sistema</div> <div>Encuesta (Apalancamiento)</div> <div>Alianzas estratégicas 5 caminos</div> <div>Campañas en Internet pagadas5 caminos</div>	<div>Establece Reuniones Regulares de Equipo</div> <div>Apalancamiento (Personal)</div> <div>Campañas en Internet pagadas5 caminos</div> <div>Networking en la Red 5 caminos</div> <div>Redes Sociales/Negocios5 caminos</div> <div>Apunta Hacia Los Mejores Prospectos 5 caminos</div>	<div>Campañas en Internet pagadas</div> <div>Páginas Web / Internet</div> <div>Programas de Gob. / Contratos</div> <div>Redes Sociales/Negocios</div> <div>Relaciones Públicas</div> <div>Seminarios y Eventos</div> <div>Ventas Por Teléfono</div> <div>Apunta Hacia Los Mejores Prospectos</div> <div>Contrata algunos / más vendedores o telemarketers</div> <div>Da a conocer el producto</div> <div>Demostraciones de Ventas en Audio y Video</div> <div>Encuesta a tus clientes anteriores</div>	<div>Agasaja a Tus Clientes</div> <div>Agrega ofertas de valor</div> <div>Balance de costos diario / semanal</div> <div>Crea Confianza y Simpatía</div> <div>Entrena A Tu Equipo De Ventas</div> <div>Establece Metas de Venta</div> <div>Mejor Servicio / Haz que Tus Clientes se Sientan Especiales</div> <div>Aplica Encuestas</div> <div>Cruza o agrega a la Venta</div> <div>Automatiza tanto como sea posible</div> <div>Invierte en Tecnología</div> <div>Mantén los Gastos Generales al Mínimo</div>	<div>Fotos/ Demos de antes y después</div> <div>Garantía por Escrito</div> <div>Haz un diagrama del proceso de ventas</div> <div>Implementa Planes de Pago y Financiamiento</div> <div>Imprime la Declaración de la Visión de tu Empresa</div> <div>Registra Todos los Datos de los Prospectos</div> <div>Acepta enganches</div> <div>Actualiza Gratis</div> <div>Agenda las siguiente cita ahora</div> <div>Aprende el nombre de tus clientes</div> <div>Artículos de promoción</div> <div>Diles tu nombre completo</div>