

# BLOG: DIAGNÓSTICO FINANCIERO

*By Daniela D. David Silva*

En este documento se dispone a responder dos preguntas esenciales las cuales, sobre cómo las empresas pueden llegar a incrementar el volumen de ventas y a qué estrategias podrían recurrir para bajar el nivel de endeudamiento.

Para saber de qué forma una empresa puede aumentar el volumen de ventas se deben tener una serie de estrategias y ver si estas se adaptan a la actividad económica que se esté realizando, yendo desde brindar un buen servicio o producto hasta tener un mayor control financiero.

En primer lugar, nos centramos en los productos o servicios que se estén ofreciendo, a las personas les interesa tener seguridad con su adquisición por lo que la forma en que está hecho tu producto o el cómo se entrega es muy importante, para esto podría tenerse en cuenta los empaques que les puedes dar a tus productos a la hora de entregarlos que comúnmente podrían venir con un costo adicional y brinde la satisfacción de que lo que se adquiere se entrega en buenas condiciones.

También podría hacerse una temporada de descuentos teniendo en cuenta en que no vaya a afectar

totalmente el nivel de ingresos pero que permita generar mayores ventas en un determinado período de tiempo, hacer uso de promociones fidedignas que permita al cliente tener claro lo que se está comprando y generar fidelización en ellos en caso de ofrecer servicios adicionales, lo que hará que más personas vayan hacia tu punto y deseen seguirlo haciendo durante mayor tiempo.

Otra cosa que podría funcionar es incrementar tu línea de productos u ofrecer productos adicionales, teniendo en cuenta que no se deben alejar a la actividad económica del negocio pero que expanda el público objetivo para dicha línea. Crea campañas en conjunto con otras entidades del sector y mantente al día con tu competencia.

Se debe tener en cuenta el servicio al cliente, la atención que los potenciales compradores reciben favorece a la fidelización de los mismos, de igual forma que lo hace una buena publicidad, una marca clara haciendo uso de las herramientas de las empresas o individuos alrededor del diseño gráfico y audiovisual que te ayude a generar un portafolio para tu marca que ayude a que tus clientes te recuerden fácilmente cuando

requieran un producto determinado que ofrezcas.

Ahora, dirigiéndonos al área financiera se debe tener en cuenta que difícilmente estas estrategias se pueden llevar a cabo si el nivel de endeudamiento es elevado, por lo cual se aconseja realizar un presupuesto a través de los análisis e indicadores financieros de la empresa que permita ver hasta qué punto se puede avanzar en un proyecto, con datos precisos y actualizados para llevar un control constante del crecimiento de la

empresa. Estar al corriente de evitar nuevas deudas, especialmente si es difícil pagarlas en determinados periodos y no aceptar demasiados créditos para la misma.

En conjunto con el presupuesto para dar avance a nuevos proyectos, la calidad del producto o servicio, el servicio al cliente, el establecimiento de marca, la fidelización, creación de nuevas líneas de productos y las estrategias de marketing actualizadas permitirían que haya un mayor flujo de ventas en una empresa.

***Trabajo realizado para el curso Análisis Financiero, SENA, 2022.***