

GUÍA GRATUITA

# CÓMO FIJAR TU OBJETIVO DE VENTAS

Para dejar de trabajar a ciegas,  
sin estrategia comercial.



ESCUELA DE  
**empresarias.**



## **Hola, soy Gloria Martínez**

Transformadora y mentora de pequeños grandes negocios que quieren dar el salto definitivo para conseguir más rentabilidad, más productividad y más ventas. Construyo Negocios que Funcionan.

Conseguir que tu negocio funcione a pleno rendimiento no es algo fácil. Hace casi 20 años que me enfrento a ello día a día, tanto en mi propio negocio como a través de los proyectos de mis clientas.

Con esta perspectiva, he desarrollado y testado un método propio: el que hubiese querido que alguien me enseñase cuando yo empecé.

**Mi objetivo es ahorrarte tiempo, esfuerzo y dinero.**

## ¿SABES CUÁNTO TENDRÍAS QUE FACTURAR CADA MES PARA VIVIR COMO QUIERES?

Si tienes un negocio es para vivir de él y para llevar la vida que quieres.

Pero existen modelos de negocio que jamás te lo pondrán fácil; sectores en los que te resultará más complicado; dinámicas de trabajo que lo harán imposible...

Por ello es imprescindible que descubras lo antes posible si el negocio que tienes ahora entre manos de verdad te permitirá alguna vez ganar el dinero que deseas.

Porque no se trata solo de vender y facturar, sino de ganar dinero.

Y sabes que no todo lo que cobras es ganancia: hay que pagar la cuota de autónomos, el alquiler de tu oficina, el dominio y hosting de tu marca, el material de oficina, etc.

► ¿Puedes decirme ahora mismo cuál es el **Margen de Beneficio** de todo lo que vendes?

## ¿PUEDES DECIR AHORA MISMO **CUÁNTO DINERO GANAS** POR CADA VENTA QUE HACES?

Saber cuál es tu nivel de beneficios actual te permitirá entender si tu negocio funciona a pleno rendimiento o si todavía existe margen para mejorar.

Porque tal vez, existen errores de base en tus precios y estás luchando por nada.

A esto se le llama **Rentabilidad bruta sobre ventas** (beneficio bruto).

### “ **Qué te aporta saber cuál es tu Margen de Rentabilidad sobre Ventas**

1. Podrás saber si tu modelo de negocio actual es viable
2. Podrás calcular cuánto debes facturar para vivir como quieres
3. Podrás fijarte unos objetivos comerciales concretos
4. Podrás evaluarás si estos objetivos son realistas y posibles
5. Podrás comprobarsi tu catálogo de servicios es el adecuado

## PRIMEROS PASOS

El objetivo es conseguir una “cifra que te sirva de brújula” para saber qué volumen de ventas necesitas generar al año para obtener determinado beneficio bruto (antes de impuestos) con tu negocio.

Es decir, vas a calcular tu Rentabilidad Bruta sobre ventas.

Esta cifra viene a medir la eficiencia de tus esfuerzos para proyectar qué resultados puedes esperar en tu negocio.

### “ *Qué datos necesitas para empezar* ”

#### **Facturación anual**

Necesitas tu cifra de facturación anual (sin iva).

Es decir, cuánto ingresaste año anterior (siempre es más fácil si trabajas con un año cerrado)

#### **Beneficio bruto**

Necesitas saber cuánto ganaste antes de impuestos. Puedes calcularlo tú mismo o pedirselo a tu gestor.

“ *(Beneficio Bruto = ingresos - gastos)* ”

No estamos analizando tus finanzas personales sino la rentabilidad de tu negocio.

- ▶ Cuando calcules tus gastos ¡no incluyas ningún gasto personal!

## **FASE 1.** **CÓMO ESTÁ RINDIENDO TU NEGOCIO**

### **FACTURACIÓN ANUAL**

Por favor, sin IVA (solo la base imponible)  
No te preocupes si llevas menos de 12 meses con tu proyecto. Simplemente calcula la Facturación total a día de hoy.

### **BENEFICIO BRUTO ANUAL**

Beneficio bruto = ingresos - gastos

Si no lo tienes claro, éste debería ser tu primer signo de alerta. Calcúlalo tú mismo o pregunta a tu gestor.

### **RENTABILIDAD SOBRE VENTAS**

Ratio de rentabilidad = B. Bruto / facturación

## **FASE 2.**

### **CUÁNTO DEBERÍAS FACTURAR**

#### **PROYECCIÓN DE OBJETIVOS COMERCIALES**

Imagina cuánto querrías ganar al año (beneficio bruto) y a partir de aquí podrás calcular cuánto deberías vender.

Te recomiendo que trabajes sobre dos supuestos.

- **Tu Objetivo Ideal.**  
En un escenario ideal, ¿cuánto querrías ganar al mes?
- **Tu Objetivo Conservador.**  
¿Con cuánto te conformarías?



## **OBJETIVO DE FACTURACIÓN DESEADO**

**¿CUÁNTO QUIERES GANAR  
EL PRÓXIMO AÑO?**

### **BENEFICIO BRUTO ANUAL (BBA)**

Calcula la cifra de ganancias que querrías conseguir al año.

$BBA = \text{beneficio mensual} \times 12 \text{ meses}$

### **FACTURACIÓN ANUAL (FA)**

Necesitarás la Ratio de Rentabilidad que has calculado en la FASE 1 (Página 4). Recuerda que la cifra resultante son Ingresos sin iva.

$FA = BBA / \text{Tu Ratio de Rentabilidad}$

### **FACTURACIÓN MENSUAL**

Tener esto claro te ayudará a marcarte objetivos a corto plazo y por tanto a definir mejor tu Plan de Ventas.

$\text{Facturación mensual} = \text{Facturación Anual} / 12 \text{ meses}$



## ▶ EJEMPLO

### ▶ BENEFICIO DESEADO

Si quieres ganar **2.500 € al mes**

Beneficio Anual = 2.500 € x 12 meses = 30.000 €

### ▶ FACTURACIÓN ANUAL NECESARIA (FA)

Si al calcular tu Ratio de Rentabilidad (página 4) te ha salido 0,6 entonces:

FA = 30.000 / 0,6 = **50.000 € al año** (sin iva)

### ▶ FACTURACIÓN MENSUAL A CONSEGUIR

Para visualizar cuánto tienes que vender cada mes:

F. Mensual = 50.000 € / 12 = **4.166 € al mes** (sin iva)



## **OBJETIVO DE FACTURACIÓN MÍNIMO**

**EN UN ESCENARIO MÁS REALISTA,  
CON CUÁNTO TE CONFORMARÍAS**

### **BENEFICIO BRUTO ANUAL (BBA)**

Calcula la cifra de ganancias que querrías conseguir al año.

BBA = beneficio mensual x 12 meses

### **FACTURACIÓN ANUAL (FA)**

Necesitarás la Ratio de Rentabilidad que has calculado en la FASE 1 (Página 4). Recuerda que la cifra resultante son Ingresos sin iva.

FA = BBA / Tu Ratio de Rentabilidad

### **FACTURACIÓN MENSUAL**

Tener esto claro te ayudará a marcarte objetivos a corto plazo y por tanto a definir mejor tu Plan de Ventas.

Facturación mensual = Facturación Anual / 12 meses

## **AHORA**

### **INTERPRETA TUS RESULTADOS Y TOMA TUS DECISIONES.**

Si ya has calculado la cifra de ingresos que necesitas tanto en un escenario ideal como en un escenario más realista, este ejercicio te habrá servido para:

- Empezar a entrever si el negocio que ahora mismo tienes entre manos puede darte el nivel de beneficios que deseas (Ratio de Rentabilidad)
- Si tu situación de ventas ideal es realista con la Fase de Desarrollo que tiene actualmente tu negocio.

Por ejemplo:

- volumen de clientes potenciales en tu base de datos
- sistema probado de captación de clientes
- oferta de productos y servicios validada
- catálogo inteligente enfocado a la repetición de compra
- posicionamiento adecuado
- nivel óptimo de visibilidad y autoridad
- sistemas de venta automatizados
- etc.

► ¿Puedes decirme ahora mismo cuál es el **Margen de Beneficio** de todo lo que vendes?

**SI CREES QUE  
TU OBJETIVO IDEAL  
ES REALISTA Y VIABLE**

**PUEDO AYUDARTE A PASAR A LA ACCIÓN  
PARA QUE TUS OBJETIVOS NO SE QUEDEN  
SOBRE EL PAPEL Y CONSIGAS HACERLOS  
REALIDAD.**

Si al ver la cifra de facturación (ventas) que necesitas no te has asustado demasiado, estás de enhorabuena.

Probablemente es porque ya tienes.

- un sistema probado de captación constante de clientes potenciales
- una buena base de datos (prospectos) con la que trabajar y por eso sientes que es posible.

Tu negocio se encuentra en **Fase de Crecimiento o Madurez** y suele implicar unos retos específicos.

- Optimizar la gestión interna de tu negocio para poder crecer
- Adquirir habilidades de Gerencia
- Conseguir un Posicionamiento adecuado
- Renovar - Innovar en productos y servicios
- Intensificar las acciones comerciales



[Te recomiendo BIZ BANG! POWER.](#)

## **SI CASI TE CAES DE LA SILLA AL VER TU OBJETIVO DE FACTURACIÓN**

**KEEP CALM. SÓLO TIENES QUE  
IDENTIFICAR DÓNDE ESTÁ EL PROBLEMA.**

- ¿Simplemente estás empezando con tu negocio?
- ¿Tu negocio es muy joven y aún estás en modo supervivencia buscando clientes?
- ¿El problema es tu nivel de rentabilidad?
- ¿Te falta un sistema eficiente para atraer clientes de forma constante y estable?
- ¿Tienes reuniones de venta pero no consigues cerrarlas?

Cada fase de negocio tiene unos retos concretos.

Por eso es importante priorizar las acciones adecuadas y no desperdiciar tiempo ni dinero ocupándote de lo que no debes.

La buena noticia es que tienes la solución al alcance de tu mano, en BIZ BANG! POWER:

“ Un programa 100% práctico, que te ofrece una Hoja de Ruta adaptada a tu fase de negocio para que puedas atender a lo que es importante ahora y no te despistes con cosas innecesarias o complejas que aún no necesitas.



[Saber más sobre BIZ BANG! POWER.](#)

# Gracias por llegar hasta aquí.

**ESCUELA DE EMPRESARIAS**

FORMACIÓN  
CLUB DE NEGOCIOS  
MENTORÍA & CONSULTORÍA

 [www.escueladeempresarias.com](http://www.escueladeempresarias.com)

 [hola@escueladeempresarias.com](mailto:hola@escueladeempresarias.com)