



**30 NOV**  
**12:00 H**

*Online*

# CIERRE DEL AÑO CON ÉXITO

## ESTRATEGIAS, REFLEXIONES Y METAS

REVISIÓN DE  
OBJETIVOS  
DEL AÑO

**01**

EQUIPO

**05**

**02**

CONTROL  
FINANCIERO

**03**

VENTAS

**04**

APALANCAMIENTO

Los puntos que te  
garantizarán el  
éxito en el cierre  
del 23.



# WEBINAR

PONENCIA  
A CARGO DE



**EDUARDO CAMBIL  
COACH**  
SOCIO  
DIRECTOR EN:  
**actionCOACH**  
BUSINESS COACHING

INSCRIPCIÓN GRATUITA



Asociación de Empresas de Chiclana

*Chiclana*

*Se propone...*

**RE**

*REactivar*

*REcuperar*

*REforzar*

"Programa de actuaciones de reactivación, recuperación y refuerzo del tejido empresarial de Chiclana de la Frontera, correspondiente al ejercicio 2.023"  
Proyecto subvencionado por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana de la Frontera.

REVISION DE  
OBJETIVOS  
DEL AÑO

01

02

FINANCIERO

PONENCIA  
A CARGO DE

03

VENTAS

05

04

EQUIPO

APALANCAMIENTO



**EDUARDO CAMBIL**  
**COACH**  
SOCIO  
DIRECTOR EN:  
**ActionCOACH**  
BUSINESS COACHING

ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chiclaena

FINANCIA:



COLABORA:

**Action**  
**COACH**

[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

**AV**  
ALTO VALOR AÑADIDO



## Eduardo Cambil

**ActionCOACH**  
Asociación Española de Mentoring

**AA**  
ALTO VALOR AÑADIDO

[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

- Lic Ciencias Económicas y Empresariales
- MBA por San Telmo Business School
- Alta dirección Directivos de Telecomunicaciones IESE
- Programa Dirección Liderazgo y Creación de Valor por el Instituto de Desarrollo de Directivos de la Universidad Francisco de Vitoria.
- Diplomado en Comunidades Europeas por CEOE.
  
- Socio Director de Alto Valor Añadido Consultores
- Socio de Action Coach Andalucía
- Director Marketing y Ventas, Director Comercial y Territorial en Orange, Auna, Amena
- Director de Grandes Cuentas Vodafone
- Delegado en Andalucía de Dun & Bradstreet
- Director General, fundador de Andalucía Económica.
  
- Profesor de Dirección Comercial en San Telmo,
- Profesor de Marketing y Ventas en E.O.I.
- Mentor de Start Ups,
- Consejero de varias empresas.
- Presidente AMCES Asociación Española de Mentoring

ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chiclana

FINANCIA:



COLABORA:



# Comparte...

- Tu nombre...
- Nombre de la Compañía...
- Cliente Ideal...
- Reto #1 del Negocio...

ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chitana

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

Para empezar...  
Esta pregunta es indispensable...

¿Puedo ser TU Coach?

ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Orlana

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

**AVA**  
ALTO VALOR AÑADIDO

# Mi propósito hoy como tu Coach...



ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chiclana

FINANCIA:



COLABORA:



**ActionCOACH**  
BUSINESS COACHING

# Un poco acerca de nosotros...

- Somos la **“Firma #1 de Coaching de Negocios”**
- Tenemos más de 1,000 Oficinas de Coaching en más de 70 países alrededor del mundo...
- Dueño y Fundador Brad Sugars, Un empresario con más de \$150M neto en patrimonio...
- Nuestra Visión es crear **“Abundancia Mundial a través de la Re-educación de Negocios...”**
- Coacheamos más de 15,000 negocios por semana alrededor de Estados Unidos, UK, Australia, Nueva Zelanda, Malasia, Sudáfrica, Francia, Canadá y México...

ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chile

FINANCIA:

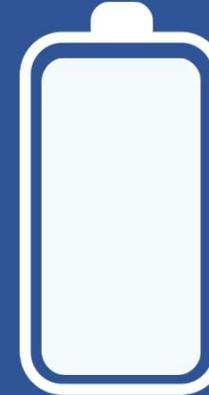


COLABORA:

**Action  
COACH**

# ¿Estás Arriba o Abajo del Punto de Poder?

Pertenencia  
Confiabilidad  
Responsabilidad



PUNTO DE PODER



Culpar  
Excusas  
Negar



ORGANIZA:



FINANCIA:



COLABORA:



*El ÚNICO Fallo...*

**ActionCOACH**  
BUSINESS COACHING

**Sería fallar en no participar**



**Da el 100% hoy...  
y recibirás el 100%**

ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chicla

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

# Tú sabes lo que sabes...



ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chiclé

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

**ActionCOACH**  
BUSINESS COACHING



# Pensemos en tu negocio...

## Tu negocio te maneja...

## .. o tu manejas tu negocio?

ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chile

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

# REVISION CIERRE DEL AÑO

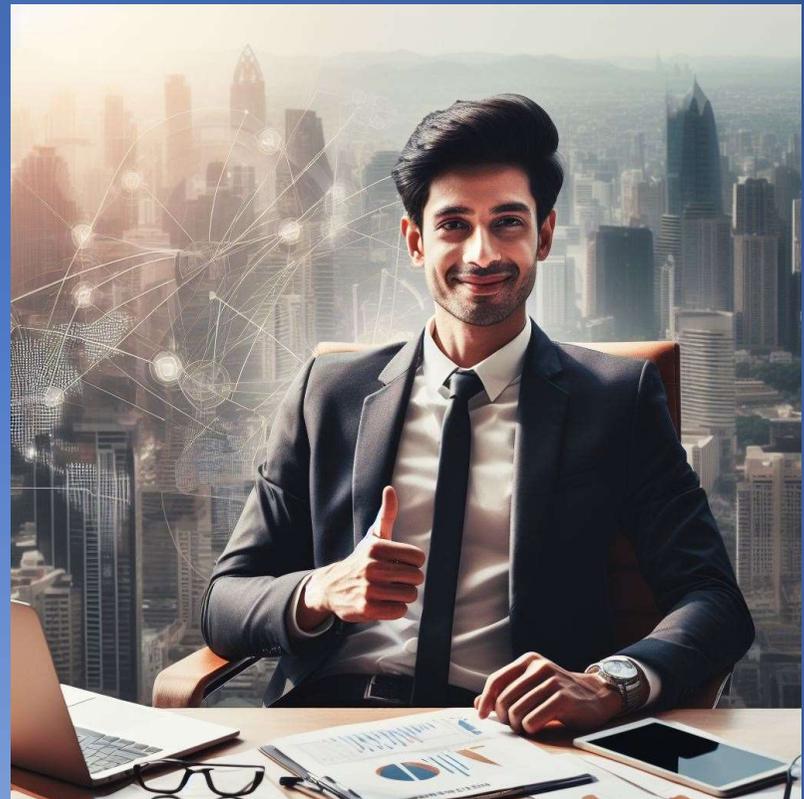


- REVISION OBJETIVOS AÑO
- CONTROL FINANCIERO
- VENTAS
- APALANCAMIENTO
- EQUIPO



# ¿Los hemos cumplido?

## ¿A qué nivel?



ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chile

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

**AA**  
ALTO VALOR AÑADIDO

# FACTURACION / VENTAS

¿Hemos alcanzado la cifra?

- Por precio
- Por Volumen
  
- ¿Me queda algo por alcanzar?
- ¿Merece la pena?
  - ¿Qué puedo hacer?
    - Adelantar ventas
    - Promociones
    - Descuentos
    - Desacerme de stock antiguo
    - Upselling
    - Crossselling



ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chile

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

**AA**  
ALTO VALOR AÑADIDO

# BENEFICIO

- ¿Lo hemos conseguido?
- ¿Sabemos realmente cuál es?
- ¿Es suficiente?
- ¿Qué hubiera hecho falta?
  - ¿El margen calculado ha sido el real?
  - ¿Las unidades vendidas son las que necesitaba?
  - ¿Qué hubiera pasado si hubiera subido algo el precio?



# CRECIMIENTO

- ¿Lo hemos conseguido?
- ¿Sabemos realmente cuál es?
- ¿Cómo lo hemos medido?
- ¿Es suficiente?
- ¿Qué hubiera hecho falta?



ORGANIZA:



FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

**AA**  
ALTO VALOR AÑADIDO

# CUOTA DE MERCADO



- ¿Cuál Tenemos?
- ¿Lo hemos conseguido?
- ¿Cómo lo hemos medido?
- ¿Es suficiente?
- ¿Qué hubiera hecho falta?
- ¿Es suficiente para mantener mi situación en el mercado?
- ¿Qué amenazas/Oportunidades hemos visto?



# LANZAMIENTO DE PRODUCTOS

- ¿Lo hemos conseguido?
- ¿Cómo lo hemos medido?
- ¿Ha sido un éxito?
- ¿Qué hubiera hecho falta?
- ¿Qué amenazas/Oportunidades hemos visto?



ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chiclana

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

**AV**  
ALTO VALOR AÑADIDO

# LANZAMIENTO DE PRODUCTOS/APERTURAS

- ¿Lo hemos conseguido?
- ¿Teníamos un plan sólido de lanzamiento?
- La inversión está dando el retorno esperado?



ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chitana

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

**AV**  
ALTO VALOR AÑADIDO

# FINANZAS

- Hacer una previsión real del cierre del año
- Prever el balance situacional al cierre
- Prever P y G
- Previsión Fiscal
  - Cuál es la factura fiscal
    - ¿Qué palancas tengo para reducirla?
    - ¿Merece la pena?
  - Inventarios.
    - ¿Reales?
    - ¿A porrazos?

ORGANIZA:



FINANCIA:

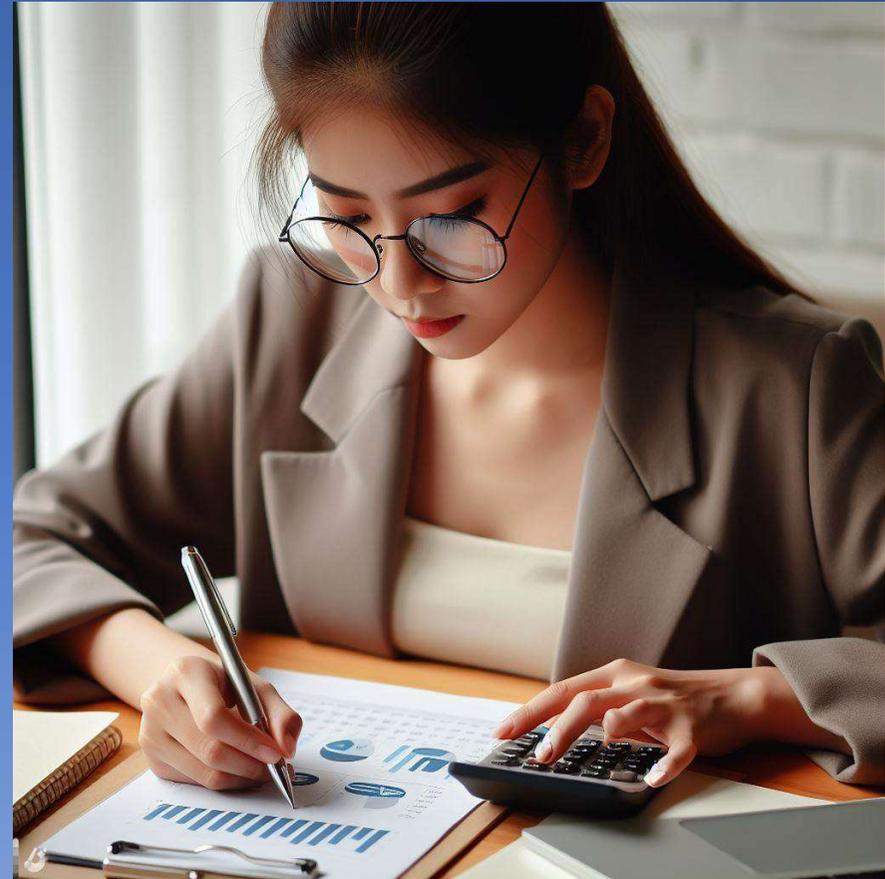


COLABORA:



# FINANZAS

- Costes Fijos: ¿Se han ajustado?
- Costes Variables. ¿Controlados?
- ¿Margen por producto?
- Previsión de Cash Flow meses siguientes
- ¿Has facturado todo lo que había que facturar y a tiempo?
- ¿Tienes todos los gastos?
- ¿Has revisado las cuentas de clientes y a cobrar?
- ¿Has analizado los costes financieros?
- ¿Te has financiado correctamente?
- ¿Para cuánto tiempo tienes caja?



# VENTAS

- ¿Hemos llegado?
- ¿Podemos hacer algo?
- Quick Wins:
  - Ofertas
  - Sacar inventario
  - Crossselling
  - Upselling
  - Bonos
  - Descuentos
  - Rappeles
  - Vincular a próximas compras



[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

ORGANIZA:



FINANCIA:



COLABORA:



## Los 5 Caminos

$$\begin{aligned} & \text{Prospectos (\#)} \\ & \quad \times \\ & \text{Tasa Conversión (\%)} \\ & \quad = \\ & \text{CLIENTES} \\ & \quad \times \\ & \text{Transacciones (\#)} \\ & \quad \times \\ & \text{Venta Promedio (€)} \\ & \quad = \\ & \text{VENTAS} \\ & \quad \times \\ & \text{Margen (\%)} \\ & \quad = \\ & \text{Beneficios} \end{aligned}$$



# GENERACIÓN DE PROSPECTOS

- Base de datos calificada-empresas en crecimiento
- 10X10 del marketing
- Elimina el miedo a invertir en Marketing
- Telemarketing
- E-Mailing- campañas automatizadas secuencia de correos
- Referidos/Conocidos
- Webinar con Anfitrión Beneficiario
- Ciclo de webinar coVideos Youtube (suscriptores/ contenido de credibilidad)
- Relaciones Públicas/Networking
- Anfitrión Beneficiario Campañas pagadas en RRSS
- Cadena de mensajes en LinkedIn secuencia de mensajes
- Sales Navigator LinkedIn



# 5 caminos



# # DE TRANSACCIONES

- Informa toda tu variedad/Escalera de productos
- MOT's Momentos de la Verdad
- Lanzamiento de nuevos productos
- Vende y cobra por anticipado
- Otros servicios
- Newsletters
- Socializa con los clientes en línea
- Clientes VIP
- Envía postales con ofertas y recordatorios
- ABC Clientes



# TASA DE CONVERSIÓN

- Manejo de Objeciones
- Emailing con Regalo de un e-book
- Rediseña tu Proceso de Ventas
- Rediseña tu argumentario de ventas
- Testimonios grabados en vivo
- Lleva a los prospectos a Tu página web
- Aprender a vender según el DISC y VAK
- Garantía/CUV
- Bots (Chat con auto respuesta)
- Apunta hacia mejores prospectos.
- Haz seguimiento constante.
- Educa en valor y no en precio.
- Vende contando historias



# MARGEN

- Equipo de venta en base a comisión.
- Calcula hasta qué punto dar descuentos
- Meta de Ingreso x hora
- Maneja productividad y eficiencia
- Personal Efectivo trabajando desde casa
- Oficina en coworking
- Trabaja paperless
- Suplica, pide prestado o roba
- Nuevas formas de entregar el producto y el beneficio

# MONTO PROMEDIO DE VENTAS

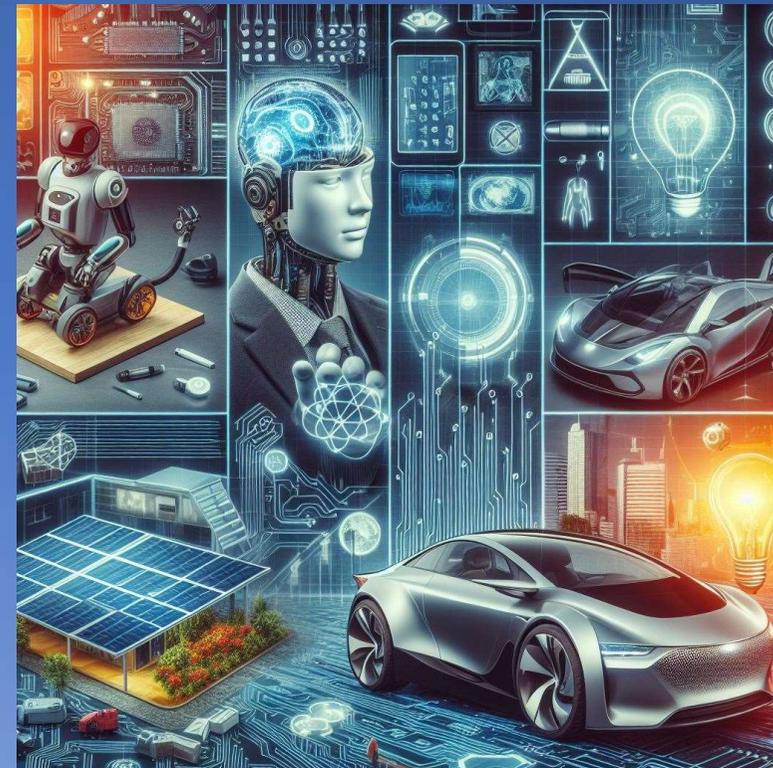
- Sugiere lo más caro primero.
- Sube precios cada año
- Vende paquetes
- Compras por impulso
- Deshazte de clientes C y D.
- Ofertas conjuntas
- Upselling
- Crossselling



|                      |                      |                      |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>ORGANIZA:</b><br> | <b>FINANCIA:</b><br> | <b>COLABORA:</b><br> |
|----------------------|----------------------|----------------------|

# APALANCAMIENTO

- ¿Tenemos sistematizado nuestro negocio?
- ¿Están documentados los procesos?
  - ¿Los más importantes?
  - ¿Han de ser mejorados?
  - ¿La estructura es eficiente?
  - ¿Los sistemas están basados en tecnología?
  - ¿IA?



# APALANCAMIENTO

- Los sistemas trabajan tu negocio...
- Las personas trabajan tus sistemas...
- Tú guías a tu equipo...

## *sistematizar...*

1. Diagrama de flujo de los procesos.
2. Documenta cómo se hacen las cosas.
3. Mide los resultados usando los indicadores claves de rendimiento.
4. Permite al sistema cambiar/crecer al igual que tu negocio cambia y crece.

ORGANIZA:



FINANCIA:



COLABORA:



# EQUIPO

- ¿Han tenido un líder?
- ¿Cómo está?
- ¿Los hemos cuidado?
- ¿Conocían su objetivo y consecución?
- ¿Hemos establecido un desarrollo?
- ¿Les has dado Feed back?
- ¿Qué formación necesitan?
- ¿Es el que necesito?



[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chiclana

FINANCIA:



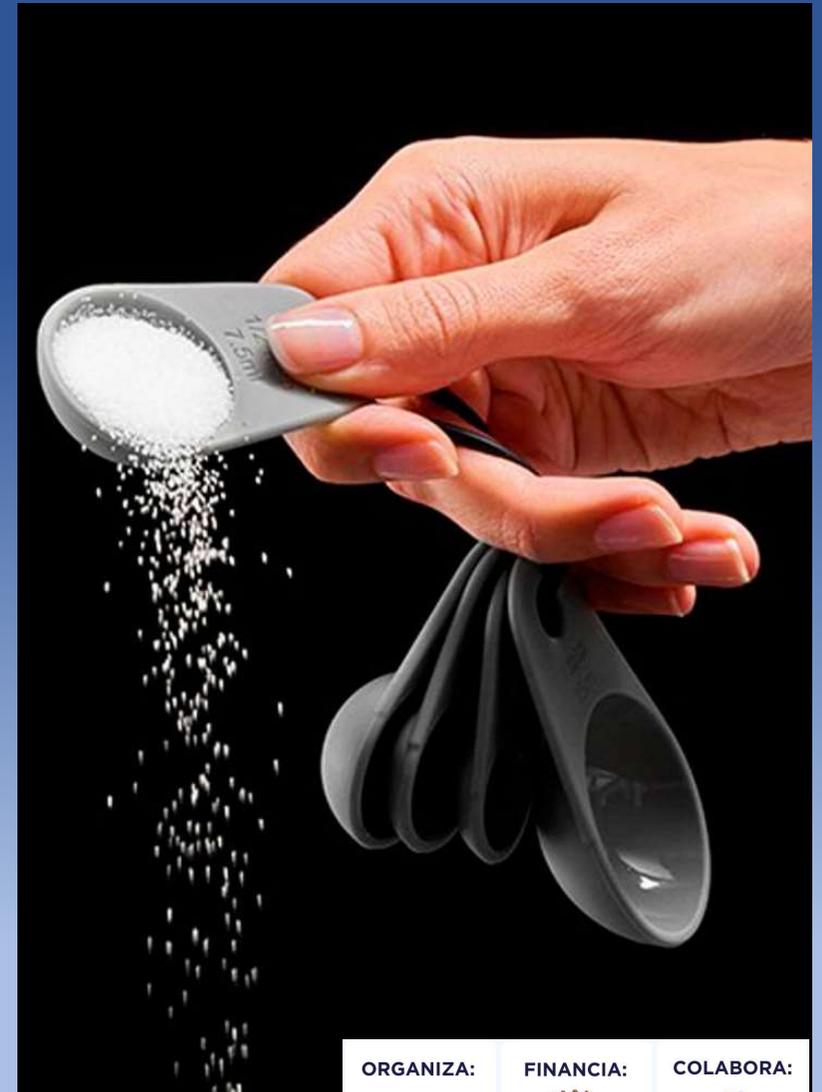
COLABORA:

**Action  
COACH**

**AV**  
ALTO VALOR AÑADIDO

# 6 Llaves de un Equipo Ganador

1. Fuerte Liderazgo
2. Objetivo Común
3. Reglas del Juego
4. Plan de Acción
5. Apoyar a Tomar Riesgos
6. 100% Involucramiento – Incluyente



ORGANIZA:



FINANCIA:



COLABORA:



# CUAL ES TU EVALUACION DEL AÑO 23

ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chiclana

FINANCIA:



COLABORA:



[infor@avaconsultores.es](mailto:infor@avaconsultores.es)

  
ALTO VALOR AÑADIDO

¿Te gustó?

¿Quieres la  
documentación?

<https://forms.gle/5af8UunSWyZBxbAu9>



|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>ORGANIZA:</b><br><br>Asociación de Empresas de Chile | <b>FINANCIA:</b><br> | <b>COLABORA:</b><br> |
|--|---|---|

infor@avaconsultores.es

# ¿Qué te llevas De valor?



ORGANIZA:



Asociación de Empresas de Chile

FINANCIA:



COLABORA:

**Action  
COACH**

Eduardo Cambil  
+34 656160702  
infor@avaconsultores.es



[www.linkedin.com/in/ecambil](http://www.linkedin.com/in/ecambil)



EDUARDO CAMBIL COACH



Eduardo Cambil Coach

