



Ejercicios
SESIÓN 3.2

1. ¿Cómo comprar mejor?

¿Cómo comprar y vender mejor?



EJERCICIOS SESIÓN 3.2

- 1. Vamos a analizar nuestras ventas de los último tres años de forma anual**
- 2. Dividimos (y contamos) la monturas y gafas de sol en 4 grandes grupos: Caballero/Señora/Unisex y niño**
- 3. Por segmentos de precio**
- 4. Por marca y proveedor**

Ejercicio 1

Análisis de mis ventas de los últimos tres años (separadamente)

Cuenta cuentas monturas y gafas de sol has vendido por estas tipologías y segmentos

| | | |
|--|---------------------|---|
| | Tipología | Caballero/Señora/Unisex/Niño |
| | Precio | Rangos : <60 , de 60 a 80, de 80 a 100 , de 100 a 120, De120 a 140 de 140 a 180, 180 a 250, >250 |
| | Marcas | Numero de monturas y sol por marca y proveedor |
| | Marca blanca | Monturas y sol de marcas propia o primer precio |
| | | |

Planograma de producto vendido

Vamos a contar monturas y gafas de sol (separadamente) vendidas por segmentos de precio y tipología.

| PVP | <60 | 60/80 | 80/100 | 100/140 | 140/180 | >180 |
|-----------|-----|-------|--------|---------|---------|------|
| Caballero | | | | | | |
| Señora | | | | | | |
| Unisex | | | | | | |
| Niño | | | | | | |
| Total | | | | | | |

Planograma de ventas

Cuenta tus ventas por segmento de precio y marca:

Esta es una versión más sencilla de la calificación de posicionamiento pero muy efectiva.

Lujo * 200 €

Premium: 140 a 200

Comercial : 80 a 140

Primer precio: de 60 (o menos) a 80 €

Descubre que segmentos de precio son los de mayor peso en tus ventas .

Puede subdividir el grupos en escalados de precio de mayor detalle si obtienes un porcentaje muy alto.

| MARCAS | | | | | | |
|---------------|--|--|--|--|--|--|
| Lujo | | | | | | |
| Premium | | | | | | |
| Comercial | | | | | | |
| Primer precio | | | | | | |
| Total | | | | | | |

LAS PREGUNTAS QUE DUELEN

1. **¿Cuál es el perfil de tu cliente?**
2. **¿Qué tendencias ves en tus ventas?**
3. **¿Se corresponde con la composición de tu stock?**
4. **¿Qué necesidades crees que tienes que cubrir?**
5. **¿Cuál crees que debe ser tu estrategia para el próximo año?**
6. **Con esa estrategia ¿Alcanzarás tus objetivos de venta?**



VALMOND

ÓPTICAS

aceleramos tu negocio

valmondmarketing.com
opticas@valmondmarketing.com

Paseo de la Castellana, 123
3º C Derecha 28046, Madrid
+34 911 096 180

