

Proyección de ventas vs inversión

Proyecta tus ventas según tu inversión y detecta desvíos a tiempo

Invertir sin proyectar es manejar con los ojos cerrados. Esta plantilla te permite estimar cuántas ventas deberías generar con tu inversión y luego comparar contra los resultados reales para corregir a tiempo. Copia la estructura, llena tus supuestos y tendrás un tablero simple para anticipar tus números del mes. Sirve igual para un negocio pequeño que para uno en crecimiento.

Define tus supuestos de partida

Toda proyección se construye sobre supuestos. Copia estos campos y llénalos con tus datos históricos o tu mejor estimado.

- Inversión planeada en pauta para el periodo
- Costo promedio por lead o por venta según tu historial
- Tasa de cierre de leads a ventas en porcentaje
- Ticket promedio por venta en pesos

Estructura de la proyección

Con los supuestos llenos, construye la proyección encadenando los cálculos. Copia esta secuencia de filas.

- Leads esperados: inversión dividida entre costo por lead
- Ventas esperadas: leads por tasa de cierre
- Ingreso esperado: ventas por ticket promedio
- Retorno esperado: ingreso dividido entre inversión

Ejemplo numérico para copiar

Así se ve la proyección con cifras de ejemplo. Reemplaza con las tuyas para ver tu propio escenario.

- Inversión: 3.000.000 pesos
- Costo por lead: 15.000 pesos, da 200 leads esperados
- Tasa de cierre: 20 por ciento, da 40 ventas esperadas
- Ticket promedio: 180.000 pesos, da ingreso esperado de 7.200.000 pesos

Bloque de comparación contra lo real

El valor de la plantilla está en comparar la proyección con lo que de verdad pasó. Agrega una columna de resultado real al lado de cada estimado.

- Leads reales frente a leads esperados
- Ventas reales frente a ventas esperadas
- Ingreso real frente a ingreso esperado
- Porcentaje de cumplimiento de cada línea

Escenarios y decisiones

Cierra la plantilla con tres escenarios para no improvisar cuando los números se muevan. Define qué harás en cada caso.

- Escenario optimista: si superas la meta, cuánto más invertir
- Escenario base: si cumples, mantener el ritmo
- Escenario pesimista: si quedas corto, qué revisar primero
- Punto de inversión donde dejarías de escalar

¿Quieres que lo implementemos por ti?

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · manusmsads.com