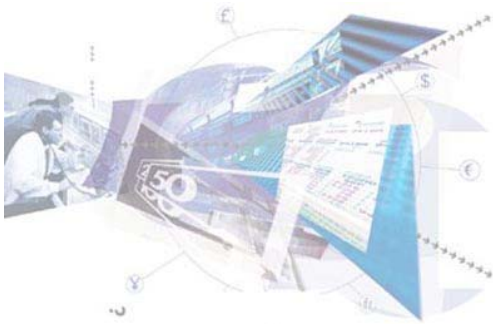




MARKETING: PRONOSTICO DE VENTAS



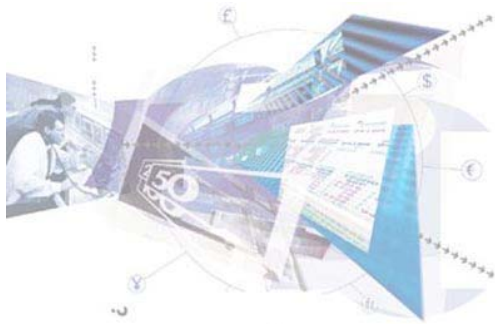
FACTORES

AMBIENTE ECONOMICO

- TENDENCIA DE LA ACTIV. ECON. EN SUS AREAS DE MERCADO
- EPOCA DEL AÑO

ACTIVIDADES DE MERCADO Y DE SUS COMPETIDORES

- \$ VENTA ESTABLEC. POR LA EMPRESA Y COMPETIDORES
- GASTOS DE COMERCIALIZACION
- INTROD. DE NVOS. PRODUC.
- COMERCIABILIDAD DE LOS PROD. VENDIDOS



AMBIENTE ECONOMICO

NIVEL DE VENTAS Y EL PIB (1)

$$\text{INDICE DE PIB REAL}^{(1)} = \frac{\text{PIB}}{\text{INPC}} \times 100$$

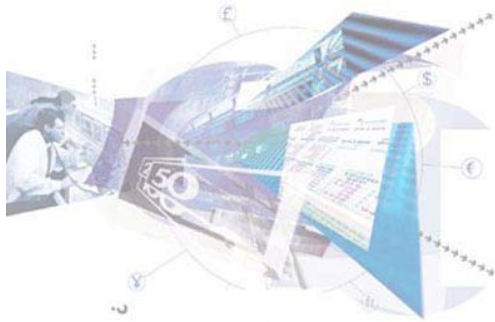
PROYECTANDO LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO

- EFECTO TOTAL
- EFECTO CICLICO
- EFECTO ESTACIONAL

TRIM.	INDICE PIB	INDICE IPC	PIB REAL
1	84.0	85.8	98.0
2	86.3	86.5	99.8
3	89.7	88.2	101.7
4	91.9	90.0	102.1
5	94.1	92.1	102.2
6	96.6	94.1	102.7
7	98.1	97.2	100.9
8	100.0	100.0	100.0
			PIB REAL PRONOSTICADO
9			99.7
10			98.0
11			98.7
12			94.5

(1) Valor total de la prod. corriente de bienes y servs. finales dentro de un territorio nacional durante un período determinado que generalmente es en un trimestre o en un año.

(2) Nos indica cuanto es lo que realmente crece la economía o disminuye por la correlación entre nivel de demanda y el nivel de actividad económica.

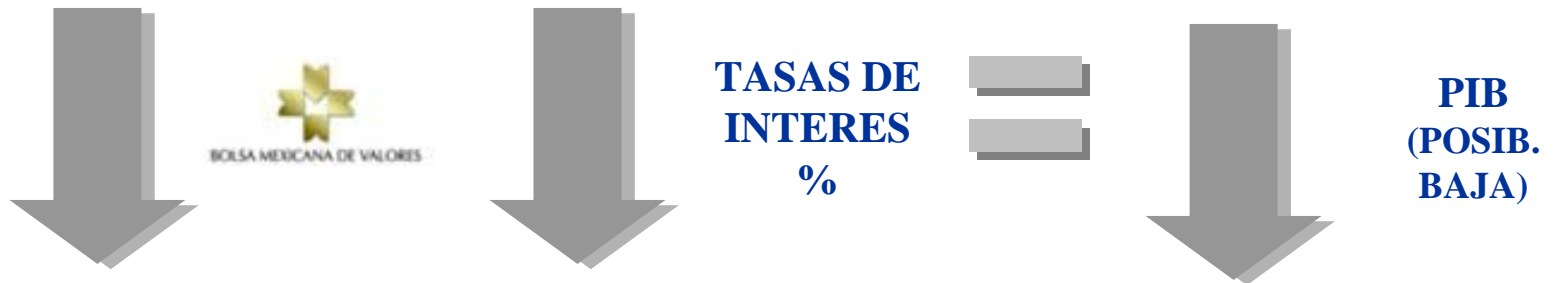


AMBIENTE ECONOMICO

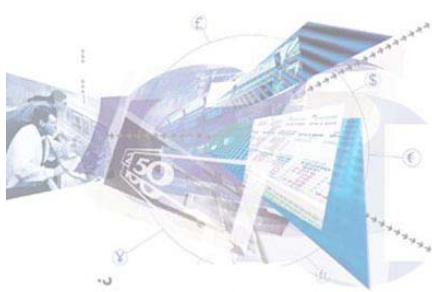
PROYECTANDO FLUCTUACIONES ECONOMICAS

DESPUES DE ESTIMAR LA TENDEN. GRAL. DEL PIB EL SIGUIENTE PASO ES ESTIMAR COMO EL PIB FLUCTUARA EN EL CURSO DEL CICLO DE NEGOCIOS.

INDICADORES FUTUROS ⁽³⁾



⁽³⁾ Serie de datos que tiene una tendencia historica de cambiar más rápido de dirección que el cambio en el nivel general de la actividad económica.

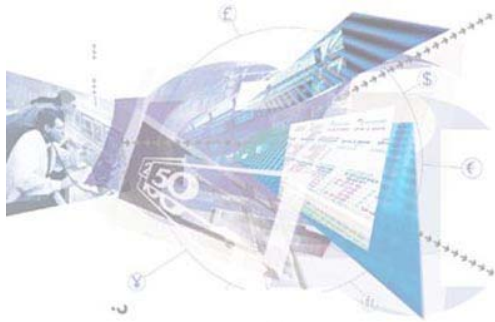


JUEGO DE POLITICAS DE NEGOCIOS

HOJA DE TRABAJO

PRONOSTICO DE VENTAS

WORLD 1 COMPAÑÍA 1	CONSOLIDADO	MÉRICA (DLLS)			SERENO (PESOS)
AÑO 3 TRIMESTRE 1		AREA 1	AREA 2	AREA 3	
CAMBIO PRESUPUESTADO DEL PIB (%)	-----	-0.30%	%	%	%
VENTAS, TRIM. PREVIO, MILES DE UNIDADES		121			
INCREMENTO ESTIMADO DE VENTAS (MILES DE UNIDADES)					
DEL CAMBIO DEL PIB		-1			
FACTORES ESTACIONALES		-24			
CAMBIO EN EL PRECIO		5			
CAMBIO DE PUBLICIDAD		4			
CAMBIO EN EL SALARIO DE VENTAS		0			
CAMBIO DE LA COMISION DE VENTAS		0			
CAMBIO EN EL NUMERO DE VENDEDORES		0			
INTRODUCCION DE NUEVOS PRODUC.		0			
ACCION DE LOS COMPETIDORES		-2			
TOTAL (CAMBIO DEL INCREMENTO)		-18			
TOTAL DE VENTAS PRESUPUESTADO (MILES DE UNIDADES)		103			
PRECIO MEDIO ESPERADO (POR UNIDAD)	\$-	\$9.80	\$-	\$-	PESOS
RENTA DE VENTAS ESPERADA (MILES EN MONEDA LOCAL)	\$-	\$1,009.00	\$-	\$-	PESOS



AMBIENTE ECONOMICO

PRONOSTICO DE VENTAS

VENTAS
FUTURAS



VENTAS
PREVIAS



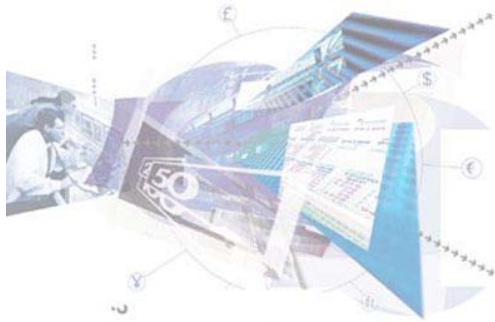
INCREM.
VENTAS

INCREM.
VENTAS



$F(\text{PIB}, S, M1, M2\dots, Mn)$

F= PIB real, factores estacionales, precios, distribución, actividad de venta, introducción de nuevos productos, actividades de los competidores, todo ello afecta el nivel de venta.



AMBIENTE ECONOMICO

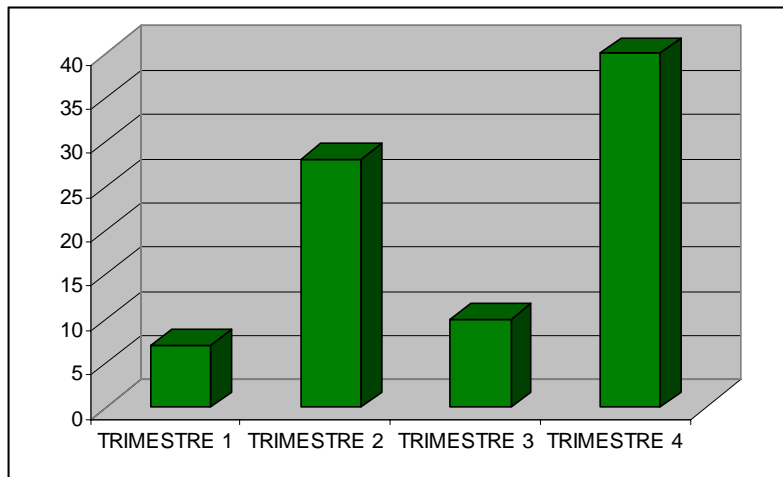
VENTAS PREVIAS

MILES UNIDADES

CAMBIOS EN EL PIB

$$121,000 \times .006 = 726 = - 1$$

FACTORES ESTACIONALES



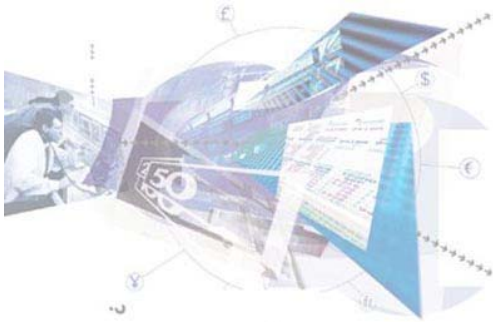
Trimestre	Indice
1	0.92
2	1.01
3	0.91
4	1.16

.97

$$(116,000 - 92,000) / 116,000 = 20.7 \%$$

$$121,000 \times .20 = -24,200$$

$$121,000 - 24,200 = 96,800 = .97$$



ACTIVIDADES DE MERCADO

CAMBIO EN EL PRECIO

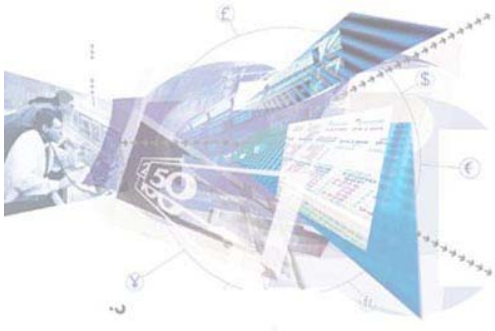
- POR LA EMPRESA
- COMPETENCIA
- INDUSTRIA

$$121,000 \times .04 = 4,840 = \text{FACTOR } +5$$

PUBLICIDAD

SE SUGIERE PLANEAR BIEN LAS ESTRATEGIAS DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS.

$$121,000 \times .03 = 3,630 = \text{FACTOR } +4$$



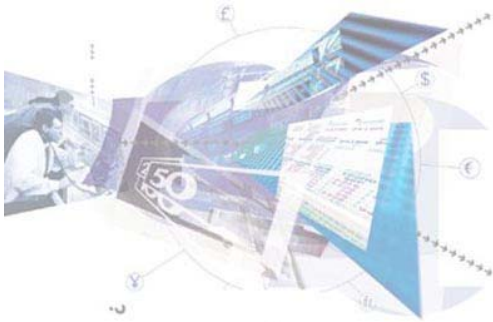
ACTIVIDADES DE MERCADO

FUERZA DE VENTAS Y COMPENSACION DE VENTAS



INTRODUCCION DE NUEVOS PRODUCTOS





ACTIVIDADES DE MERCADO

ACCION DE LOS COMPETIDORES

