



Caraibes Autrement

Tutorial Equipo de Venta :

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

Mercado Francés



TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

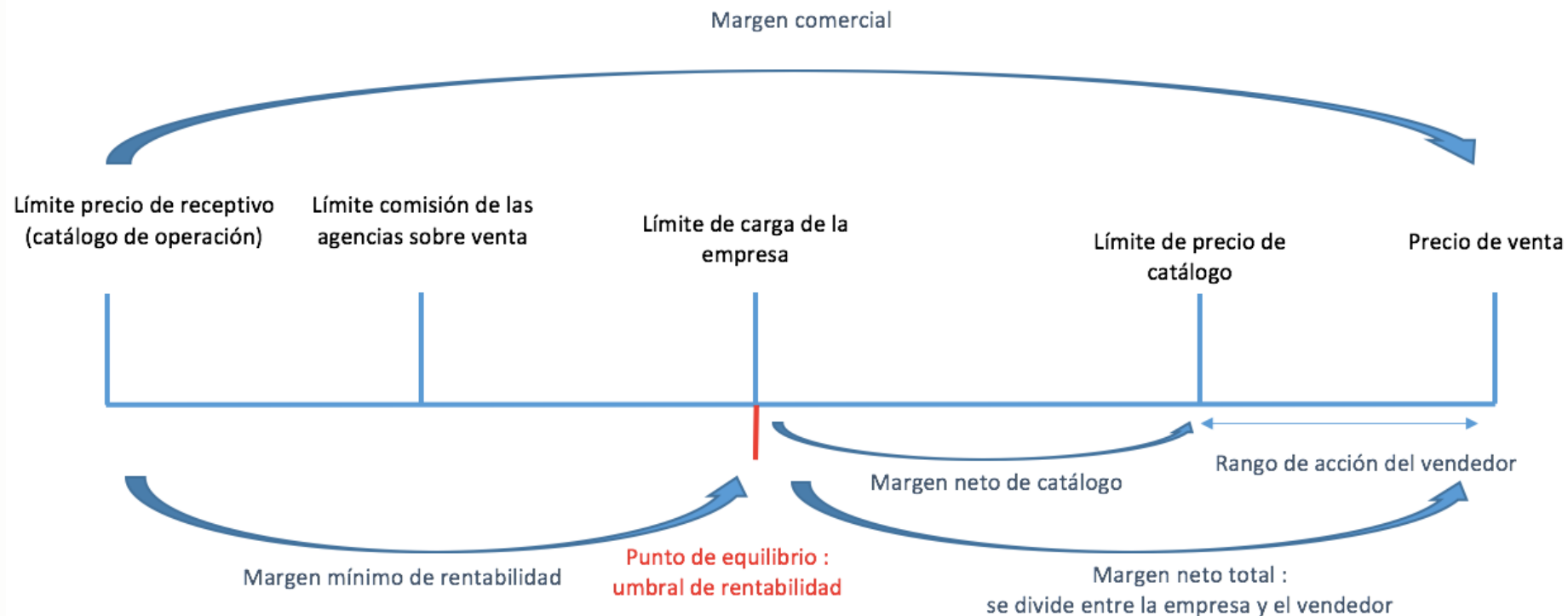
OBJETIVO DEL TUTORIAL

- GESTIONAR MEJOR LOS PRECIOS
- PERMITIR A CADA VENDEDOR MANEJAR LOS MÁRGENES
- PERMITIR A CADA COLABORADOR ENTENDER EL FUNCIONAMIENTO COMERCIAL DE LA EMPRESA

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

¿CÓMO SE CONSTRUYE UN PRECIO?

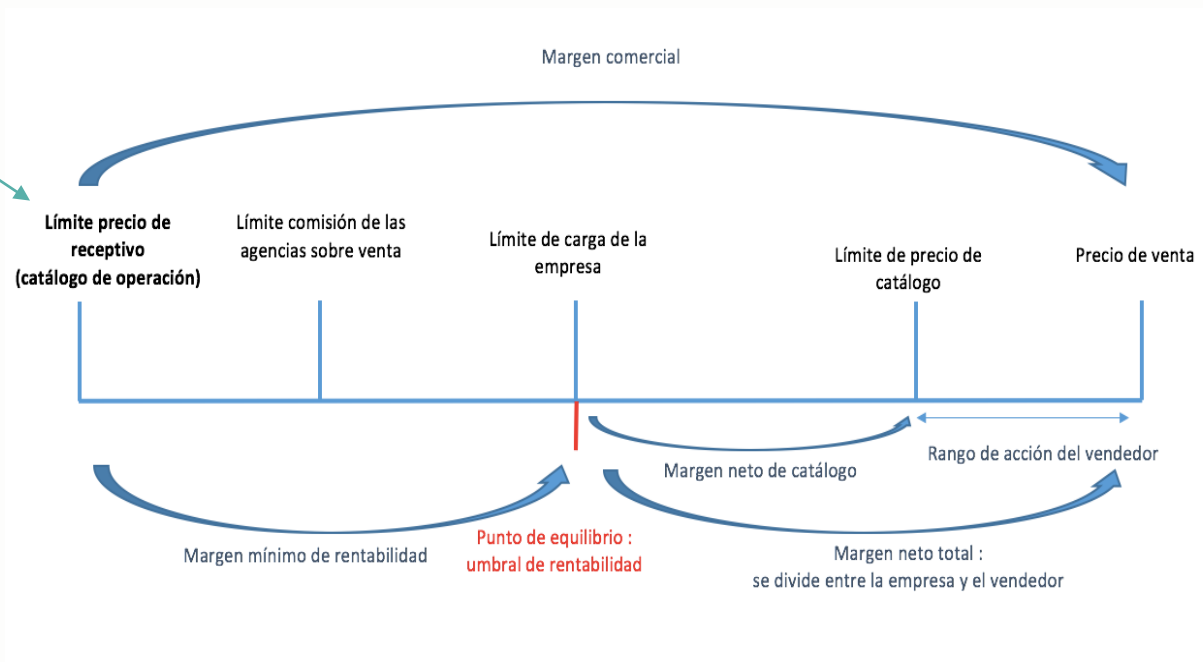


TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

ETAPA 1 : EL PRECIO DE RECEPTIVO (CATÁLOGO DE OPERACIÓN)

Estamos aquí



DEFINICIÓN

- Es el precio de referencia de compra de una prestación más el estimado de costo de operación (reserva, contabilidad)

Ejemplo : Casa C0060 – Shoppy- Superior- Standard - Viñales

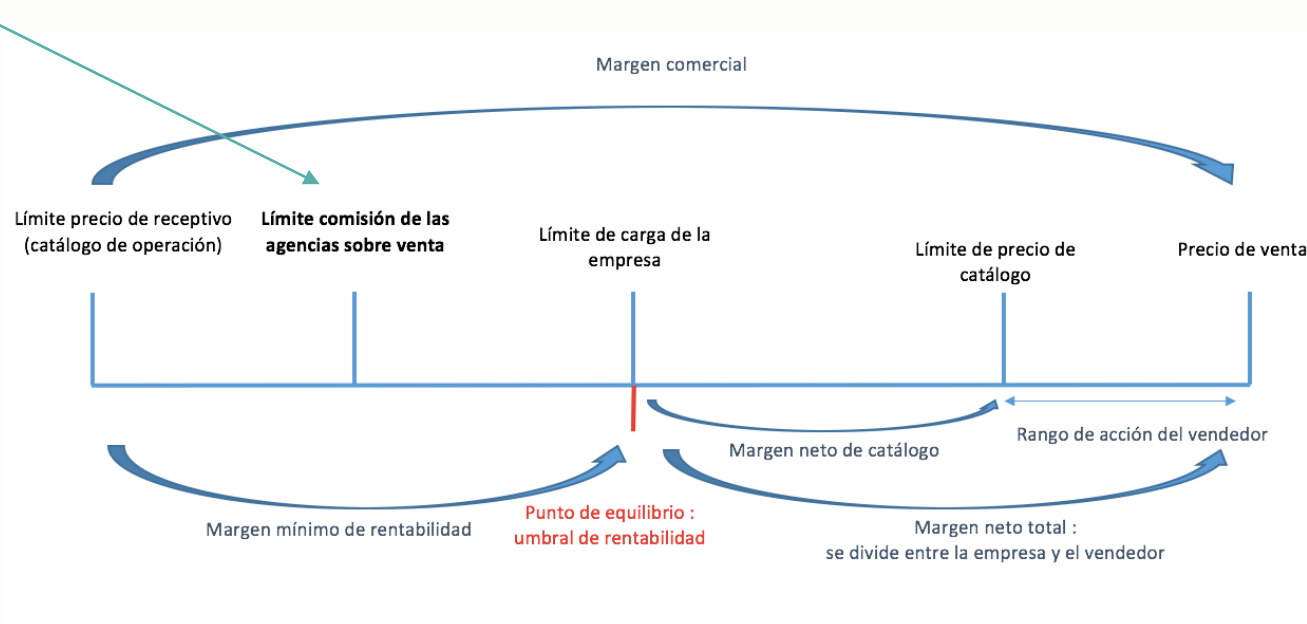
DBL = 45 CUC (compra) + 5 CUC (costo de operación)

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

ETAPA 2 : LAS COMISIONES DE LAS AGENCIAS SOBRE VENTA

Estamos aquí



DEFINICIÓN

Es la remuneración que se paga a una empresa, basada sobre un porcentaje de la facturación.

Ejemplo :

CBA : 10%

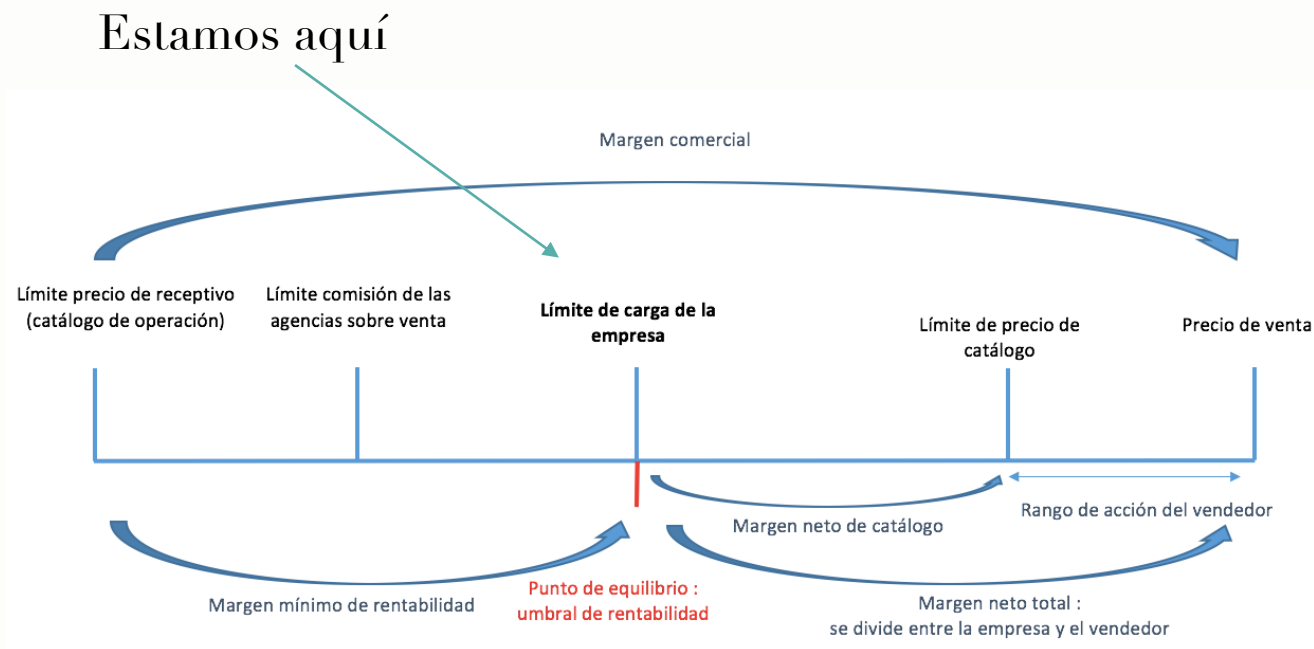
Evaneos : 10%

CEL : 15%

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

ETAPA 3 : LA CARGA DE LA EMPRESA 2018-2019



DEFINICIÓN

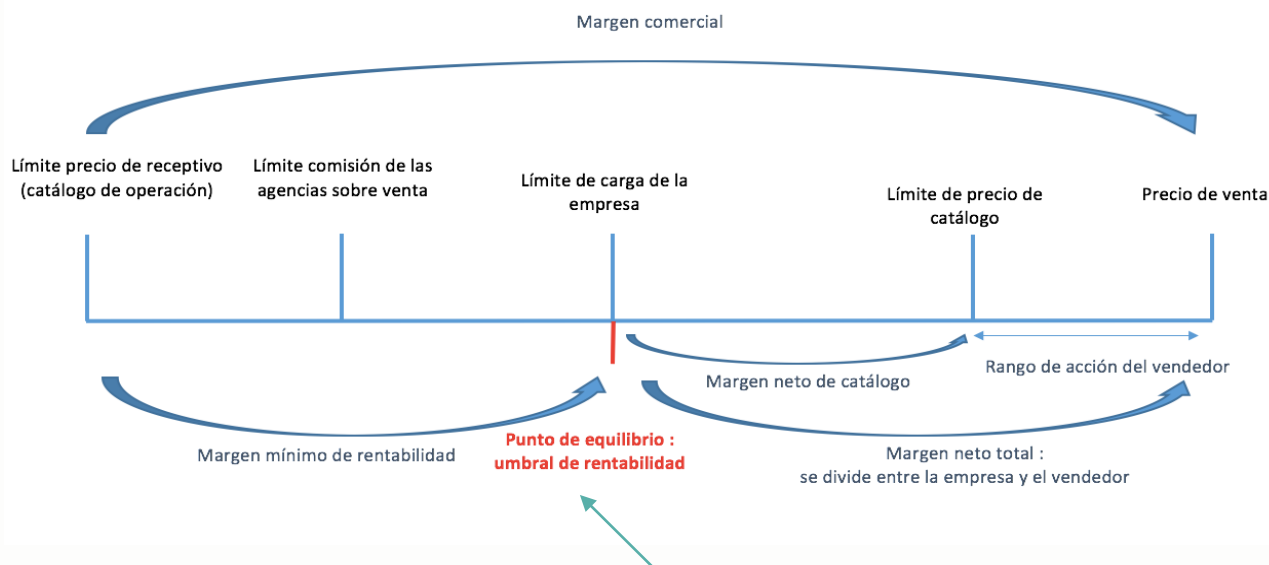
Es el porcentaje que representan los gastos de la facturación de la empresa. Se calcula todos los años.

Ejemplo : electricidad, teléfono, internet, alquiler de la Lonja, comisiones por concepto de transferencias bancarias (CEL y Evaneos), servicio básico mensual (coordinación, producción, comunicación). Carga 2019 : 16%

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

ETAPA 4 : EL PUNTO DE EQUILIBRIO



Estamos aquí

DEFINICIÓN

Es el punto calculado sobre el precio de receptivo para el cual el dossier de operación no genera ganancias ni pérdidas.

Ejemplo

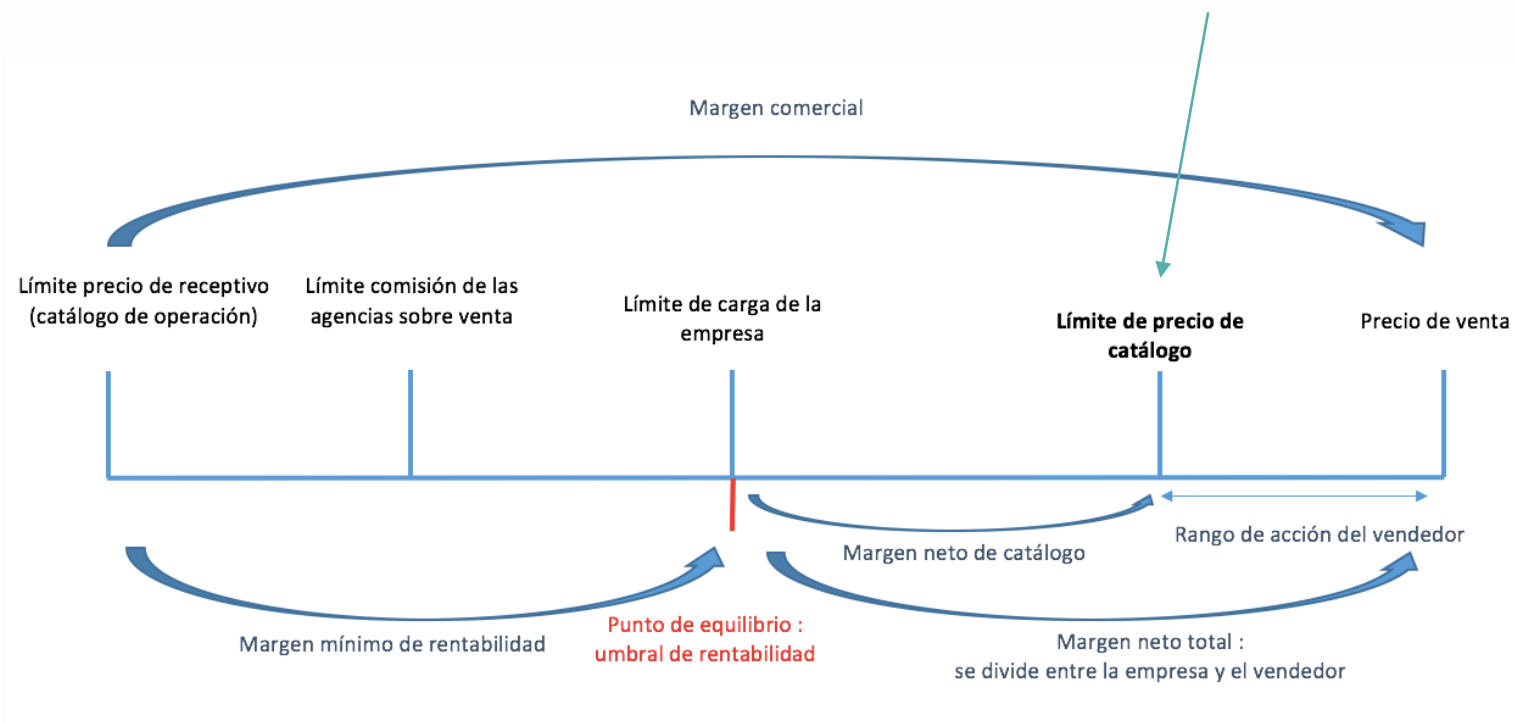
CBA ≈ 35%

CEL ≈ 45%

EVANEOS ≈ 35%

ETAPA 5 : PRECIO DE CATÁLOGO

Estamos aquí



DEFINICIÓN

Es el precio a partir del cual se puede empezar a comercializar la prestación.

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

El concepto de margen neto de catálogo : Se construye sobre el punto de equilibrio tomando en cuenta las tendencias del mercado y la estrategia comercial de la empresa.

Ejemplos de margen neto de catálogo :

Hoteles nacionales : 4%

Hoteles internaciones : 2%

Renta : 2%

Circuito : entre 8% y 12%

Transfer : entre 8% y 15%

Casas : entre 8% y 10% (notoriedad 5%)

Actividades : entre 8% y 10%

ABA y asistencia en provincia : 0%

Vuelos & Gastronomía : 5%

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

ETAPA 5 : PRECIO DE CATÁLOGO

CBA y Evaneos 2017-2018

(antes de incluir la tasa)

Hoteles nacionales : 45%
Hoteles internaciones : 42%
Renta : 45%
Circuito : 45%
Transfer : 55%
Casas : 50 %
Actividades : 55% y 65%
ABA y asistencia en provincia : 45%
Vuelos & Gastronomía : 45%

CBA y Evaneos 2017-2018

(ajuste de tasa)

Hoteles nacionales : 36%
Hoteles internaciones : 30%
Renta : 33%
Circuito : 37%
Transfer : 43%
Casas : 38 % (notoriedad 33%)
Actividades : 43%
ABA y asistencia en provincia : entre 23% y 90%
Vuelos & Gastronomía : 33%

CBA y Evaneos 2018-2019

Hoteles nacionales : 40%
Hoteles internaciones : 38%
Renta : 38%
Circuito : entre 46 % y 51%
Transfer : entre 46 % y 55%
Casas : entre 46 % y 49 % (notoriedad 42%)
Actividades : entre 46 y 49%
ABA y asistencia en provincia : 35%
Vuelos & Gastronomía : 42%

NOTA : Los porcentajes aumentaron pero no se ve reflejado significativamente en el precio de venta porque el valor de compra no es alto.

Ejemplo :

A0037 : Habana Autrement : aumento de **4 USD** (base 2 PAX por PAX)

O0001 Circuito chofer- Asistente : aumento de **13 USD** (en confort)

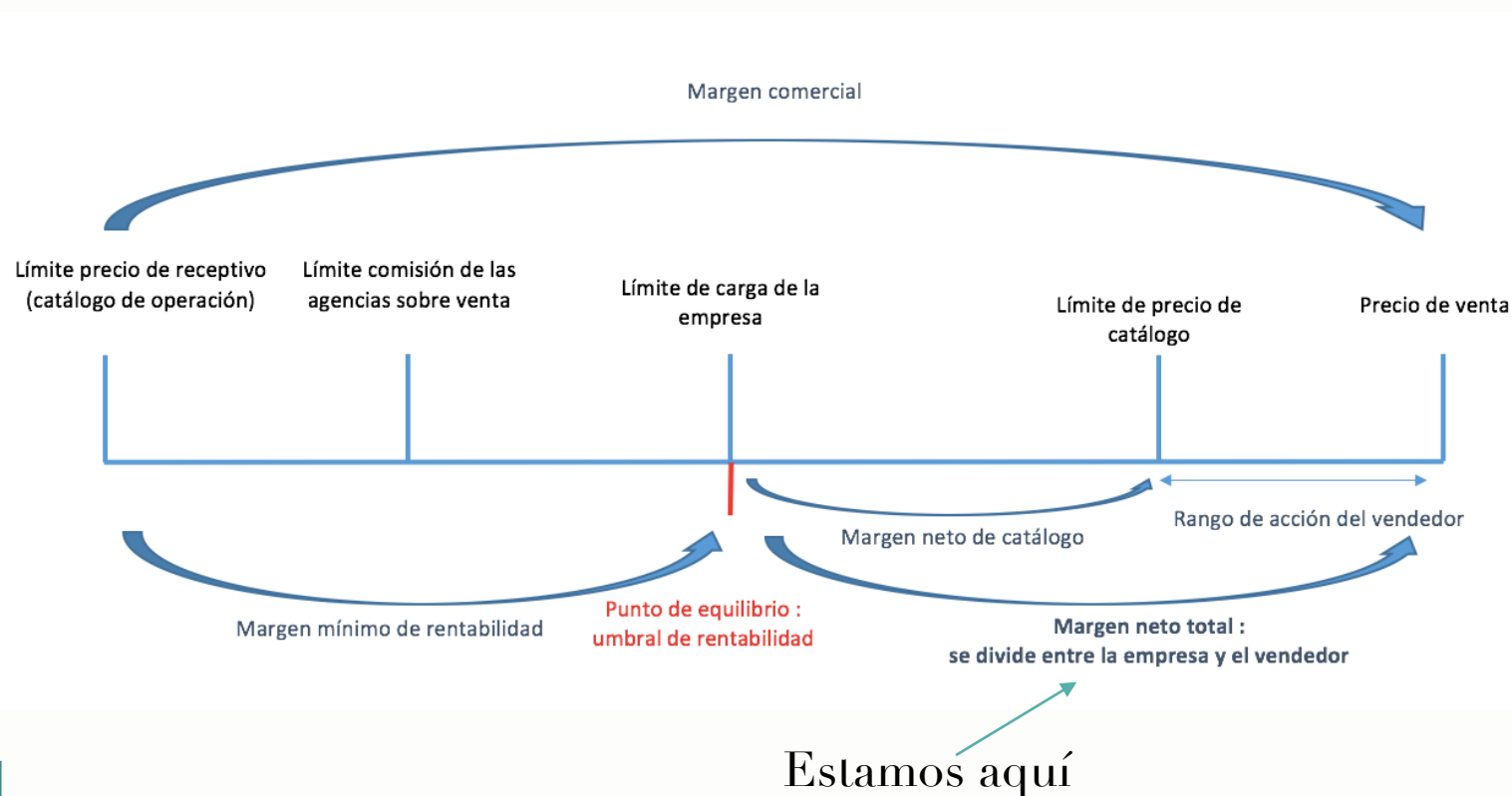
T0020 : Transfer Cayo Santa María : aumento **7 USD** (en confort) (teniendo un margen de 8%

T0017 : Transfer Cienfuegos- Trinidad : aumento de **7 USD** (teniendo un margen de 15%)

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

ETAPA 6 : MARGEN NETO TOTAL



DEFINICIÓN

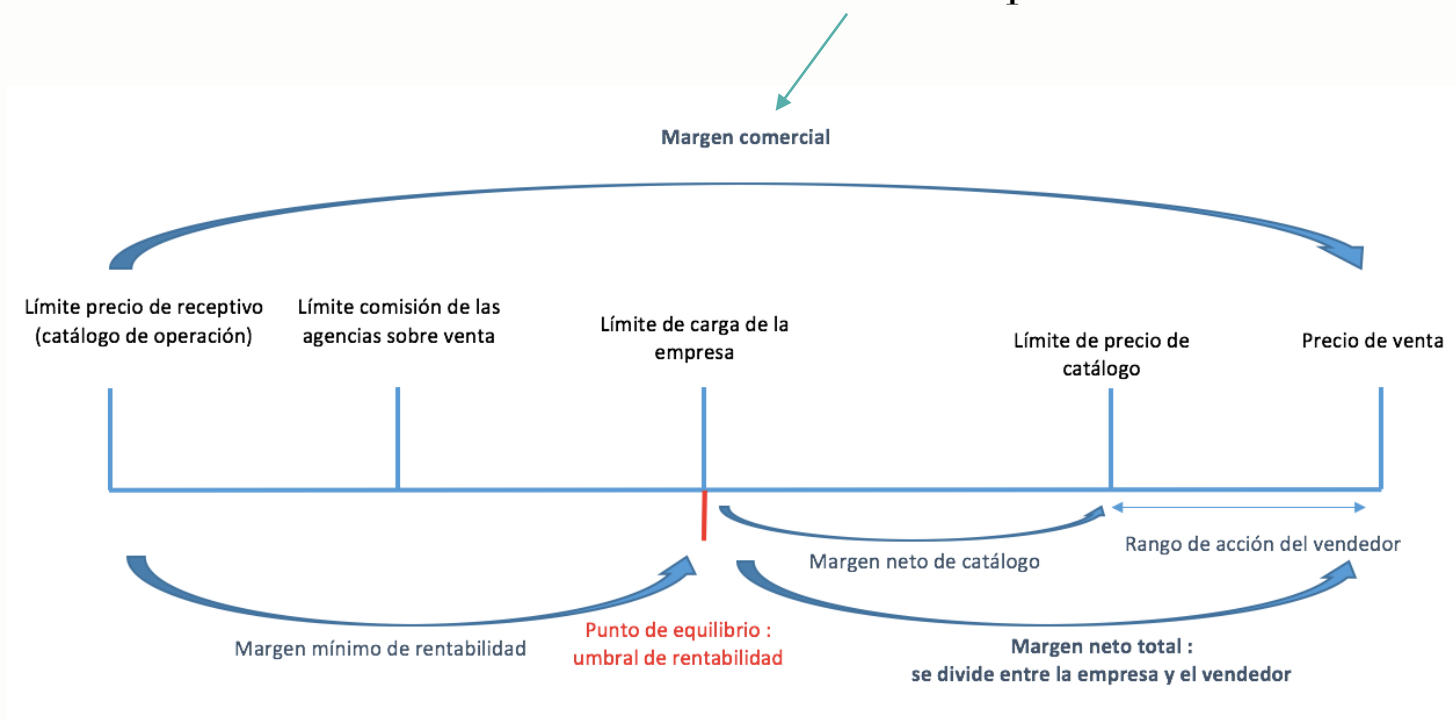
Es el rango resultante entre el precio de venta y el punto de equilibrio. Se divide entre la empresa y el vendedor.

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

ETAPA 7 : MARGEN COMERCIAL

Estamos aquí



DEFINICIÓN

Es el porcentaje sobre el precio de operación que incluye cargas, comisiones y margen neto.

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

LA DIFERENCIA ENTRE COSTO Y CARGA

El **costo** representa el gasto económico asociado a la compra de la prestación. Este puede ser definido cuantitativamente por prestación.

Ejemplo : Compra de la prestación al proveedor de casa.

La **carga** representa el gasto económico asociado al esfuerzo que permite a la empresa comercializar la prestación. Este no puede ser definido cuantitativamente por prestación.

Ejemplo : Electricidad, teléfono, servicio básico mensual.

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

EL TEMA DE LA TASA

La totalidad de las prestaciones estatales o privadas se compran en CUC y se dividen sobre la tasa del día para obtener el precio en EUROS.

Ejemplo :

1 EURO = 1.11276 CUC

TUTORIAL VENDEDOR

Construir un precio de venta B2C-B2B2C

Quedamos a disposición para las dudas

Gracias por atención