



GUÍA PRÁCTICA PARA PYMES

Los 10 indicadores comerciales que deberías revisar cada mes

Una lectura sencilla para convertir datos de ventas en prioridades, conversaciones y decisiones.

**NO NECESITAS MÁS DATOS.
NECESITAS HACERLES MEJORES PREGUNTAS.**

ANTES DE EMPEZAR

Un informe útil no termina en una cifra

Facturar más no siempre significa ganar más. Cumplir el objetivo anual no explica qué comercial, cliente, canal o familia está sosteniendo el resultado. El objetivo de esta guía es ayudarte a revisar el negocio con un orden sencillo y repetible.

1. COMPARA Real vs. objetivo y año anterior.	2. EXPLICA Qué cliente, producto o canal provoca la variación.	3. DECIDE Una acción, un responsable y una fecha.
---	---	--

Regla práctica: si un indicador no conduce a una pregunta o a una decisión, probablemente solo está ocupando espacio.

01—05 · RITMO Y RENTABILIDAD

Qué está pasando con las ventas

01**Ventas del mes**

Pregunta: ¿Cuánto hemos vendido en el periodo?

Mide: Importe neto vendido, sin confundir pedidos con facturación.

Decisión: Confirmar el punto de partida y la calidad del dato.

02**Cumplimiento del objetivo**

Pregunta: ¿Estamos al ritmo necesario?

Mide: Venta real / objetivo del mismo periodo.

Decisión: Corregir ritmo, actividad o foco comercial.

03**Variación interanual**

Pregunta: ¿Crecemos sobre una base comparable?

Mide: Diferencia porcentual frente al mismo periodo anterior.

Decisión: Separar crecimiento real de estacionalidad.

04**Margen bruto**

Pregunta: ¿La venta está dejando rentabilidad?

Mide: Ventas menos coste directo, en euros y porcentaje.

Decisión: Revisar descuentos, mix, costes y precios.

05**Previsión de cierre**

Pregunta: ¿Dónde terminaremos si mantenemos el ritmo?

Mide: Proyección basada en ventas acumuladas y estacionalidad.

Decisión: Actuar antes del cierre, no después.

06—10 · CALIDAD Y CONCENTRACIÓN

De dónde viene el resultado

06

Ticket medio

Pregunta: ¿Está cambiando el valor de cada operación?

Mide: Venta total / número de operaciones comparables.

Decisión: Trabajar venta complementaria, packs o clientes objetivo.

07

Clientes activos y recurrencia

Pregunta: ¿Cuántos clientes compran y cuántos repiten?

Mide: Clientes únicos, frecuencia y tiempo desde última compra.

Decisión: Reactivar, fidelizar o ampliar cartera.

08

Concentración de clientes

Pregunta: ¿Qué parte depende de pocos compradores?

Mide: Peso del top 5 o top 10 sobre ventas totales.

Decisión: Reducir riesgo y diseñar prospección selectiva.

09

Rendimiento por comercial y canal

Pregunta: ¿Quién y qué canal aporta volumen y margen?

Mide: Ventas, margen, actividad y ticket por origen.

Decisión: Replicar buenas prácticas y reasignar esfuerzo.

10

Mix de producto o servicio

Pregunta: ¿Qué vendemos más y qué nos interesa vender?

Mide: Peso y margen por familia, categoría o línea.

Decisión: Equilibrar volumen, rentabilidad y estrategia.

REUNIÓN MENSUAL

Una agenda de 30 minutos

Evita recorrer el informe sin dirección. Empieza por las desviaciones, busca su causa y termina con compromisos concretos.

MIN	PREGUNTA	SALIDA
0-5	¿El dato es completo y comparable?	Periodo validado
5-12	¿Qué cambió en ventas, objetivo y margen?	2 desviaciones clave
12-20	¿Qué cliente, comercial, canal o familia lo explica?	Causa prioritaria
20-27	¿Qué haremos y quién lo hará?	Acción + responsable
27-30	¿Cuándo revisamos el efecto?	Fecha de seguimiento

La reunión no termina con “hay que vender más”. Termina con una acción observable: visitar, reactivar, revisar precios, corregir descuentos, cambiar el foco o comprobar una hipótesis.

PLANTILLA DE DECISIÓN

Convierte cada alerta en una acción

INDICADOR	DESVIACIÓN	CAUSA PROBABLE	ACCIÓN	RESPONSABLE	FECHA

Consejo: limita la reunión a tres acciones. Una lista corta con seguimiento suele ser más útil que diez compromisos sin dueño.

VENTA CON ARTE

Tus ventas cuentan una historia. Aprende a leerla.

Esta guía te ayuda a saber qué mirar. Nuestro dashboard te ayuda a verlo de forma clara, ordenada y actualizable en Excel.

¿QUIERES VER EL DASHBOARD?

**Escríbenos a ventaconarte@gmail.com
WhatsApp 600 871 498**

Material educativo. Los ejemplos no constituyen asesoramiento financiero ni garantizan resultados. © 2026 Venta con Arte.