

11. ANEXOS

1) ¿Cómo comercializa los productos?

Para la venta utilizamos varios canales la página web, pautas publicitarias en televisión, eventos de promoción.

2) ¿Cuáles son esos eventos de promoción?

Se realizan charlas o capacitaciones sobre los temas de los libros que se van a vender al final del evento se realizará la venta del libro

3) ¿A qué personas van dirigidos estos eventos?

Se realizan en empresas y colegios

4) ¿Qué forma de pago es la más utilizada en un porcentaje promedio?

Se vende en mayor porcentaje a crédito personal con plazo de 6 cuotas esto representa un 70% aproximadamente de las ventas totales el restante está entre efectivo y tarjeta de crédito.

5) ¿Que controles tiene para otorgar crédito?

El cliente diligencia un formato de crédito y un pagaré se realizará confirmación telefónica y se le entrega el material

6) ¿Cuál es la estrategia de venta?

Se realizan contacto telefónico con colegio y empresas ofreciendo capacitaciones se concreta el evento y al finalizar se realiza la venta, o se realizan promociones por medios de comunicación

7) ¿Cuántos años lleva en el sector?

Esta empresa funciona hace 19 años

8) ¿Cómo vende la Competencia?

Algunos tienen la misma estrategia otros usan el método puerta a puerta o en librerías especializadas pero este último solo lo usan los autores directamente.

9) ¿Quiénes son los clientes potenciales?

Los libros que se comercializan van dirigidos a todas las edades por eso tomamos colegios y empresas

Si cambia la forma de financiamiento de líneas de comercialización como atraer clientes

10) ¿Cuáles son las metas a corto plazo?

La idea es llegar a más ciudades con representantes de ventas y esto permitirá un aumento en las ventas en un 20%

11) ¿Cree que la experiencia con el crédito personal es buena para la empresa?

Aunque cartera tiene varios problemas con clientes que desaparecen y no cancelan yo creo que las ventas a crédito han permitido el crecimiento de la compañía.

12) ¿Cree que ese alto porcentaje de clientes que no pagan ponen en riesgo la estabilidad de la empresa?

Es un tema que preocupa a los accionistas, pero no creo que sea tan crítico

13) ¿Los accionistas quieren cambiar la forma de financiación de las líneas de ventas

Como puede influir el cambio en esas metas de la empresa?

Si se aprueba ese cambio sería negativo para las metas trazadas en ventas ya que el volumen de ventas caería no es lo mismo decirle al cliente lleve el producto hoy y me cancela en un mes la primera cuota a debe pagarlo de contado o con tarjeta de crédito

14) ¿Cómo podrían solucionar esa caída en volumen de ventas?

La única forma sería con promociones

Finalizada la entrevista se recolectaron los estados financieros que se presentan a continuación y sobre los cuales se realizara una proyección para el año 2016 con el supuesto de ventas solamente con forma de pago contado y descartando también todos los costos que implica una cartera, estos dos estados financieros el de 2015 año ejecutado y 2016 año proyectado se analizaran con los siguientes indicadores financieros