

Cuadro de Mando Comercial: clave para el correcto seguimiento del negocio.

Dentro de la enorme cantidad de datos con que cuentan las empresas es fundamental disponer de información clara y fiable en relación a la evolución de su negocio. Tomar decisiones de negocio adecuadas, disponiendo de mucha información pero escaso conocimiento es, sin duda, muy complejo.

Para poder aprovechar de la manera más eficaz la información de gestión es fundamental dotar a la empresa de instrumentos precisos, claros y simples para la toma de decisiones.

En MBD tenemos claro que la solución a esta necesidad es el diseño de informes periódicos y cuadros de mando completos y muy visuales que permitan la monitorización y seguimiento de los indicadores clave por las distintas variables de negocio, facilitando la detección de problemas y oportunidades y ayudando en la óptima toma de decisiones de negocio.

¿Qué es un cuadro de mando?:

Es un conjunto de indicadores clave de negocio que permiten el seguimiento de la actividad comercial.

Tengamos en cuenta que “Lo que no se puede medir, no se puede evaluar . . . ni mejorar”

Las medidas y ratios que incorporamos a los cuadros de mando comercial reflejan de manera eficiente y veraz la realidad y el rendimiento de la actividad comercial de la empresa, están definidas a partir de los objetivos y estrategias de la Red comercial y unifican los criterios de medida y seguimiento en la organización.

Son una gran solución para vencer algunos de los problemas que tienen muchas organizaciones, tales como: dificultad para acceder a la información; falta de datos consolidados; toma de decisiones fuera de tiempo; información incompleta y sin jerarquizar o falta de criterios de seguimiento homogéneos.

La información que nos genera un cuadro de mandos nos permite:

- ✓ Medir el rendimiento de la actividad comercial.
- ✓ Evaluar el cumplimiento de objetivos y presupuestos.
- ✓ Realizar el seguimiento de campañas específicas / acciones tácticas.
- ✓ Detectar oportunidades y riesgos comerciales.

Y nos facilita **la toma de decisiones**:

- ✓ Garantiza adecuado seguimiento del negocio: información para la toma de decisiones (a tiempo).
- ✓ Enfoca los esfuerzos sobre los aspectos clave del negocio.
- ✓ Minimiza los costes de gestión.

Es importante recalcar que un cuadro de mandos no es una herramienta tecnológica pese a que utiliza tecnología; **por el contrario, se trata de una herramienta básica en la gestión comercial y estratégica de la empresa, porque:**

Nos permite reaccionar a tiempo ante cambios en el mercado / competencia / red comercial.

Actuar en base a información consolidada, completa y estructurada.

Tomar decisiones a partir de criterios homogéneos.

Hacer todo esto minimizando el empleo de recursos humanos y tecnológicos.

¿Qué información, qué variables contiene un Cuadro de mando comercial tipo?:

- **Indicadores de Negocio** que permitan medir el estado del mismo tales como: altas, bajas, netos, evolución de cartera de clientes, sustitución de productos en clientes, ...
- **Variables comerciales:** Factores comerciales clave sobre los que actuar para aprovechar las oportunidades de negocio, por ejemplo: tipo de cliente, productos comercializados, área geográfica, canales de venta y gestión, tipo de Comisiones aplicadas, etc, ..
- **Parámetros de comparación:** elementos que permiten juzgar la evolución del negocio y extraer conclusiones, al compararlos contra los Indicadores Clave de Negocio, tales como presupuestos, previsiones, resultados de periodos temporales anteriores.
- **Ventanas temporales o intervalos de tiempo** para los cuales se miden los Indicadores, alineados con la dinámica del mercado y los procesos comerciales internos de cada empresa: mes, YTD, Trimestre, semestre.

Contar con todas estas variables recogidas en un formato amigable, entendible y ejecutable de manera fácil y eficaz por parte de los ejecutivos comerciales es el objetivo del trabajo de MBD Consultores en este campo.