

+ EMPRESARIA IMPARABLE +

+ Frecuencia de las transacciones +

Calcula tu FMT (Frecuencia Media de Transacciones)

(Calcularemos anualmente aunque se puede coger otro periodo)

Número total de ventas (en un año) ÷ Cantidad de clientes únicos (en un año) = FMT

FMT =

Calcula tu TMEC (Tiempo Medio entre Compras)

(Calcularemos anualmente aunque se puede coger otro periodo)

365 días (en un año) ÷ FMT = TMEC

TMEC =

ESTRATEGIAS PARA REDUCIR EL TMEC

De cada una de las estrategias define 3 acciones a realizar en tu negocio.

1. Cupones con descuentos o regalos en la siguiente compra.

2. Desarrolla una estrategia de comunicación regular con tus clientes: Newsletters, postales, catálogos, revistas, etc. Informales siempre de las novedades.

+ EMPRESARIA IMPARABLE +

+ Frecuencia de las transacciones +

3. Contactales justo antes de que necesiten renovar su producto o servicio. Eso les mantiene alejados de la competencia.

De todas las acciones propuestas escoge al menos 3 que vas a implementar en los próximos 3 meses y cuando hagas el cierre semanal añádelo como una nueva tarea para conseguir tus objetivos si este es aumentar facturación.

Al cabo de un trimestre de haber implementado los cambios, en el cierre mensual vuelve a revisar tu TMEC para ver cuánto ha crecido.

TMEC después de un trimestre =
