



# Guía de Fórmulas Versión Alumno

Simulador de Negocios

KU 12.0 Business Simulator ®

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Maquinaria o Equipo

Esta fórmula le permitirá saber cuántas máquinas necesita tener habilitadas para cubrir su orden de producción.

## Consejos y Tips



Para que funcione la Máquina o Equipo es necesario tenerla encendida.



Intenta mantener la eficiencia de tu Maquinaria o Equipo al 100% para aprovechar al máximo su capacidad.



Si lo requieres puedes adquirir más Máquinas o vender tus Máquinas



La calidad de la máquina es importante para el producto o servicio final, si necesitas modificarla visita Servicios Para Empresas e ingresa a Renovación de Máquinas o Equipos.



Por cada máquina encendida se paga agua, luz, vigilancia, renta, etc. Cuando se apaga una máquina solo se paga la renta.

## Fórmula

Orden de Producción

Capacidad de la Maquinaria o Equipo

El resultado se redondeará al siguiente número entero y ese resultado serán número de máquinas o equipos necesarios.

Simulador de Negocios

KU 12.0 Business Simulator ®

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Materia Prima

Esta fórmula le permitirá conocer cuanta unidades de cada materia prima debe comprar para cubrir la orden de producción.

## Consejos y Tips



Es necesario saber cuantas unidades se requieren de cada materia para producir u operar un bien o servicio.



Se debe ser congruente con la calidad comprada para la materia prima y la calidad deseada para producto final.



Si has comprado material en exceso o deseas deshacerte de cierta materia prima visita Servicio Para Empresas e ingresar a Compra y Venta de Material a Granel.



Puedes adquirir tu materia prima en otras zonas y trasladarlo a tu negocio.



Algunos proveedores pueden otorgarte opciones de pago con crédito de hasta 3 meses. Si obtienes uno, no olvides pagarlo desde Proveedores en tu Balance General.

## Fórmula

**N° de Unidades que se requiere para producir un bien o servicio**

**X**

**Orden de Producción**

El resultado será la cantidad de material o insumo que necesitará comprar.

**Simulador de Negocios**

**KU 12.0 Business Simulator ®**

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Mano de Obra

Esta fórmula le permitirá conocer cuantos colaboradores de mano de obra necesita para cubrir su orden de producción.

## Consejos y Tips



Se debe ser congruente con la calidad de la Mano de Obra y la calidad deseada para producto final.



Si cuentas con más de 6 colaboradores deberás considerar Administración y Operaciones.



Los Colaboradores son Mano de Obra, Vendedores o Cajeros y Ejecutivos de cuenta.

## Fórmula

**Orden de Producción**

---

**Capacidad de un Colaborador**

El resultado se redondeará al siguiente número entero y ese resultado serán número de colaboradores de mano de obra que necesitará.

**Simulador de Negocios**

**KU 12.0 Business Simulator®**

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Cajeros / Cuentas por Cobrar

Esta fórmula le permitirá conocer cuantos Cajeros necesita para cubrir su Estimado de Ventas u Objetivo de Ventas.

## Consejos y Tips



Absolutamente todos los negocios requieren un Cajero / CxC, ya que es quien cobra o lleva cuentas por cobrar.



Un Cajero o Cuentas por Cobrar es quien registra la transacción económica más no convence al cliente de comprar el producto.



Si cuentas con más de 6 colaboradores deberás considerar Administración y Operaciones.



Los Colaboradores son Mano de Obra, Cajeros y Ejecutivos de cuenta.

## Fórmula

**Estimado de Ventas**

---

**Capacidad de un Cajero**

El resultado se redondeará al siguiente número entero y ese resultado serán número de colaboradores cajeros que necesitará.

Simulador de Negocios

KU 12.0 Business Simulator ®

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Cientes de Paso

Esta fórmula le permitirá conocer aproximadamente cuantos clientes puede obtener por la ubicación de su local.

## Consejos y Tips



Se refiere a aquellos clientes que cruzaron frente a tu negocio y te compraron.



Es la principal fuente de clientes de negocios B2C como venta de servicios o alimentos.



A mayor afluencia de clientes, mayor probabilidad de compra y mayor precio de renta del local.



Si no te gusta la zona donde está el negocio, puedes cambiarte en Servicios Para Empresas, ingresando a Mudanzas.



Necesitarás el Estudio Socioeconómico para determinar el tipo y porcentajes de población que encontrarás en tu local; y el Estudio de Consumo General para conocer la demanda del producto.

## Fórmula

**Afluencia o Tráfico de Personas**

**X**

**% del Segmento de Mercado de tu producto en la Zona del Negocio**

**X**

**Demanda del Producto o Servicio en la Zona y en el Mes**

El resultado será el número de ventas que probablemente venderá a través de este canal.

**Simulador de Negocios**

**KU 12.0 Business Simulator ®**

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Ejecutivo de Cuenta

Esta fórmula le permitirá conocer cuantos ejecutivos de cuenta necesita contratar para cubrir su objetivo de ventas.

## Consejos y Tips



Un Ejecutivo de Cuenta es quien buscará un cliente, le mostrará el producto, intentará convencerlo y cerrar una trato.



Analiza si tu negocio requiere un ejecutivo de cuenta.



Si tu negocio es de nicho o de alta gama probablemente necesites un ejecutivo de cuenta.



Multiplica su capacidad máxima por tu precio de venta y compáralo con su salario para verificar la viabilidad de contratarlo o no.



Ten en cuenta que la capacidad del ejecutivo de cuenta es un máximo aproximado, más no un decreto.

## Fórmula

**Objetivo de Ventas**

**Capacidad de un Ejecutivo de Cuenta**

El resultado se redondeará al siguiente número entero y ese resultado serán número de colaboradores Ejecutivos de Cuenta que necesitará.

Simulador de Negocios

KU 12.0 Business Simulator ®

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Recompra

Esta fórmula le permitirá conocer aproximadamente cuantos clientes le comprarán nuevamente el siguiente mes.

## Consejos y Tips



Son aquellas ventas que proviene de clientes que el mes anterior nos han comprado.



Dependiendo el producto o servicio es el porcentaje de recompra.



Podrás encontrar este porcentaje en el Estudio de Mercado de Consumo General.



Algunos negocios con un porcentaje de recompra alto son universidades, gimnasios, gasolineras, etc.



El porcentaje de recompra se ve afectado por cambios de precio, cambios de zona y cambios de calidad.

## Fórmula

**N° de Ventas del Mes Anterior**

**X**

**% de Recompra**

El resultado será el número de ventas que probablemente venderá a través de este canal.

**Simulador de Negocios**

**KU 12.0 Business Simulator®**

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)



# Publicidad

Esta fórmula le permitirá conocer cuánto dinero necesita invertir para tener la exposición necesaria para alcanzar su objetivo de ventas.

## Consejos y Tips



Es necesario analizar si nuestro negocio requiere o no Publicidad.



Cada Nivel Socioeconómico tiene sus propios medios de comunicación que prefiere, se necesita un estudio de comunicación para saber exactamente en cual invertir.



De acuerdo a la calidad de nuestro producto o servicio, será el nivel socioeconómico al cual va dirigido, se necesita un estudio de comunicación para saber exactamente el nivel.



El CPM es el Costo Por Millar, es decir cuanto cuesta que ese medio de comunicación le muestre su comercial a mil personas.



Si se invierte un medio de publicidad distintos a los necesarios, el efecto que causaría al cliente bajará a un 20% del esperado.

## Fórmula

$$\frac{1000 \times \text{Objetivo de Ventas}}{1000 \times \text{Demanda del Producto o Servicio en la Zona y en el Mes}} \times \text{CPM del Medio de Publicidad Deseado}$$

El resultado será el monto que se requiere invertir en el Medio de Comunicación deseado.

Simulador de Negocios

KU 12.0 Business Simulator ®

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Administración

Esta fórmula le permitirá conocer cuantos empleados de administración necesita para atender a sus colaboradores.

## Consejos y Tips



Son quienes se encargan de darles Servicio Interno a los colaboradores como su pago de nómina, vacaciones, capacitaciones, compras, etc.



Dentro del simulador podrás ingresar todos los administrativos en un solo puesto, es indiferente si se colocan en puestos distinto o en el mismo, el simulador lo que cuenta es el número.



Si cuentas con menos de 6 colaboradores NO deberás considerar Administración y Operaciones.

$$\begin{aligned} & \text{Mano de Obra} \\ & + \\ & \text{Vendedores o Cajeros} \\ & + \\ & \text{Ejecutivos de Cuenta} \end{aligned}$$

---

40

El resultado se redondeará al siguiente número entero y ese resultado serán número de Administradores que necesitará.

Simulador de Negocios

KU 12.0 Business Simulator ®

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Operación

Esta fórmula le permitirá conocer cuantos empleados de operación necesita para atender a sus colaboradores.

## Consejos y Tips



Son los supervisores de los colaboradores y están en la línea de producción u operación para guiar y liderar a los colaboradores.



Dentro del simulador podrás ingresar todos los supervisores en un solo puesto, es indiferente si se colocan en puestos distinto o en el mismo, el simulador lo que cuenta es el número.



Si cuentas con menos de 6 colaboradores NO deberás considerar Administración y Operaciones.

## Fórmula

$$\begin{aligned} & \text{Mano de Obra} \\ & + \\ & \text{Vendedores o Cajeros} \\ & + \\ & \text{Ejecutivos de Cuenta} \end{aligned}$$

---

24

El resultado se redondeará al siguiente número entero y ese resultado serán número de Gerentes de Operaciones que necesitará.

Simulador de Negocios

KU 12.0 Business Simulator®

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)

# Estrategia

Conoce algunos secretos estratégicos que te permitirán mejorar tus resultados siguiendo estos consejos y tips.

## Consejos y Tips



El cliente tarda hasta 3 meses en percibir un cambio en la calidad del producto de forma orgánica.



El estimado de ventas no es un decreto, es una cantidad que usted como usuario elige para realizar cuentas.



Por lo general las fábricas están en las Zonas de bajo poder adquisitivo y los servicios en zonas de alto poder adquisitivo.



Paga tus impuestos, financiamientos, proveedores y nómina para que puedas pasar al siguiente mes.



Puedes abrir CEDIS que te permitirán hacer puntos de conexión entre ciudades. Es más económico tener un CEDIS que abrir un negocio pequeño que funcione como CEDIS.

## Fórmula

No Aplica

Simulador de Negocios

KU 12.0 Business Simulator ®

[www.BusinessSimulator.com.mx](http://www.BusinessSimulator.com.mx)