¿Qué clientes me aportan beneficios?

Para tener un negocio rentable, nuestros clientes deben ser rentables. Saber con qué clientes se pierde dinero y por qué, resulta imprescindible para aumentar la eficiencia de nuestro negocio además de consegir mejorar la competitividad.

Las incidencias en las entregas, las devoluciones, los costes de transporte o los acuerdos comerciales son factores que hay que tener presentes para saber qué clientes aportan beneficios y nos ofrecen la mejor rentabilidad y en consecuencia se deben cuidar y mantener para continuar en esta situación; y de igual forma, el hecho de conocer cuáles son los que no resultan rentables nos permite efectuar acciones para situarlos en posición de rentabilidad.

Con un mercado con continuos y frecuentes cambios, es primordial conocer la rentabilidad de nuestros clientes, en cualquier momento, y con datos permanentemente actualizados al instante.

¡Neodata tiene la solución!

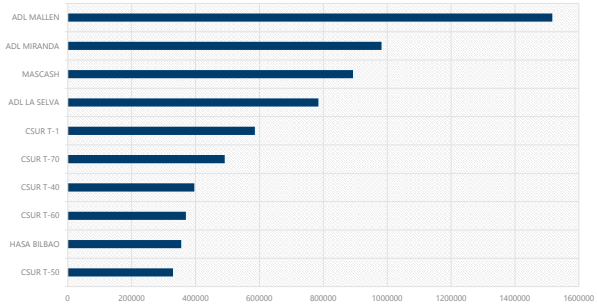
Conscientes de esta necesidad, **Neodata** ha incorporado a su solución de gestión, **AX.meat**, el módulo de **Rentabilidad de clientes.**

Con él es posible identificar, en todo momento, aspectos clave como:

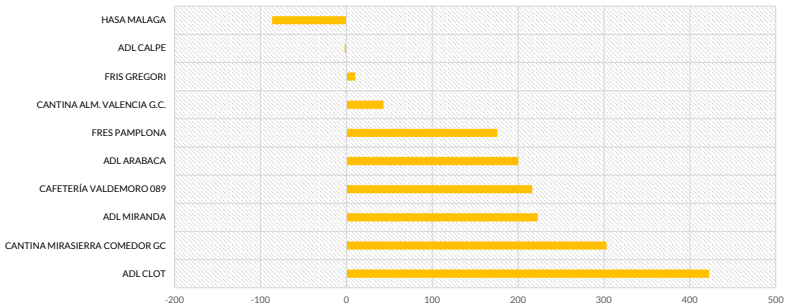
- ¿Cuáles son, por ejemplo, los 10 clientes más rentables?
- O ¿cuáles son los clientes con los que pierdo dinero?
- ¿Qué productos son los que me aportan más margen?
- ¿Hay algún producto deficitario?
- ¿Cómo ha evolucionado el margen con un cliente concreto en un periodo determinado?

Y toda esta información actualizada está al alcance del directivo o gestor de la empresa sin necesidad de realizar tareas ni esfuerzos adicionales a los que los procesos diarios ya conllevan.

10 clientes con más margen



10 clientes con menos margen



Clientes rentables y clientes deficitarios

¡AX.meat le permite discernir quién es quién en su cartera de clientes!

Conozca, de forma simple y sin necesidad de configurar costosos procesos de identificación de costes, cómo afectan a la rentabilidad de sus clientes tanto el coste real de cada transporte como los acuerdos comerciales (promociones, merchandising, publicidad, aperturas, calidad, rappels, centralizaciones, etc) y los posibles incidentes que afecten a la entrega (retiradas de género, imposición de penalizaciones, anulación de pedidos, etc).

Coste del transporte

AX.meat relaciona los costes de transporte de una ruta concreta con los albaranes de entrega asociados a dicha ruta. Mediante el registro en el sistema del albarán de compra del servicio, indicando a su vez la ruta a la que debe aplicarse el coste, y asociando a cada albarán de venta una ruta de reparto, **AX.meat** reparte el coste del transporte a cada albarán y, por tanto, a cada producto de cada albarán.

Coste de los acuerdos comerciales

En **AX.meat** basta dar de alta el acuerdo comercial junto al periodo de amortización del importe de dicho acuerdo. El sistema asigna a cada venta que se lleve a cabo al cliente en cuestión, y que se produzca en dicho periodo, la parte proporcional del importe del acuerdo.

Coste de las incidencias e imprevistos

De forma parecida, una vez asignado el coste de una incidencia a un cliente y especificado el periodo de amortización del importe de dicho acuerdo, la aplicación asigna a cada venta al cliente en cuestión, y que se produzca en dicho periodo, la parte proporcional del importe de la incidencia.

Así, pues, **AX.meat** conoce, para cada venta, el coste real del transporte y los costes de los acuerdos comerciales existentes y de las posibles incidencias identificadas. Y todo ello con el simple registro de los albaranes de servicio del transporte y de las altas de los acuerdos comerciales y de las incidencias.

Y, de este modo, comparando el importe real de cada venta con la suma de los distintos costes, incluyendo el de cada producto, que **AX.meat** conoce a través del módulo Costes de productos, **Neodata** aporta una herramienta que permite conocer, de forma fiable y siempre actualizada, los márgenes por cliente y producto y, por tanto, la rentabilidad real de cada cliente y producto.

Con AX.meat, toda mi cartera de clientes me aporta beneficios

Microsoft CERTIFIED Partner