

VENDER EN EL CDE / GASTOS DEL CDE.

SUPUESTO: SUPONEMOS QUE LOS CONSULTORES LOGRAN A COBRAR 15HRS A LA SEMANA.

**3 horas al día, 5 días, 4.33 semanas a \$700.00 la hora** son 15hrs de consultoría a la semana  
 INGRESOS **\$45,465.00** mensual 64.95 horas vendidas al mes

PROPUESTA PARA LA REPARTICIÓN DE LOS INGRESOS.

Composición del precio por hora.

pago x hra	REPARTICIÓN \$	Sin Fondo Pyme		Con Fondo Pyme	
\$700.00	55.00%	\$385.00	consultor	\$371.00	consultor 53.00%
	12.00%	\$84.00	quien vende	\$84.00	quien vende 12.00%
	6.00%	\$42.00	CoprMex6%	\$70.00	CoprMex10% 10.00%
	18.00%	\$126.00	BCC	\$112.00	BCC 16.00%
	9.00%	\$63.00	FONDO BCC	\$63.00	9.00%
	100.00%	\$700.00	total	\$700.00	total 100.00%
consultor mensual 3hrs/día/5días		\$25,005.75		\$24,096.45	Consultor paga sus propios gastos
A ventas mensual		\$5,455.80		\$5,257.41	de comida y transporte, salvo
					que esté incluido en el proyecto.

**Ingresos para la operación del CDE**

Con 1 consultor; 3 hrs/día/5 días	\$8,183.70	\$7,886.11
Con 2 consultores; 3 hrs/día/5 días	\$16,367.40	\$15,772.22

**AL FONDO**

*El FONDO está dirigido en primer lugar para dar apoyos en capacitación a los miembros*

1 consultor	\$4,091.85	mensual
2 consultores	\$8,183.70	mensual

Pagos que el CDE debe realizar

**presupuesto**

	Mensual	
cf	\$5,000.00	Secretaría 2500 por quincena
cv	\$150.00	luz
cf	\$0.00	renta
cf	\$200.00	Internet
cv	\$1,000.00	Teléfono.
cv	\$150.00	papelaría
cf	\$500.00	contador
cv	\$80.00	Agua
cf	\$200.00	Mantenimiento
cv	\$500.00	Gastos transportes
	\$7,780.00	
cf	\$280.00	Depreciación
	\$8,060.00	GRAN TOTAL
		Los asociados pagan la diferencia entre ingresos y egresos si existe saldo negativo

OPCIONES DE VENTAS

Cada asociado aporte sus propios proyectos.

Cada asociado vende proyectos de otros asociados

Cada asociado vende proyectos de un "grupo" de asociados.

La asociación vende proyectos para asociados. (Cada cliente atendido por la secretaria es cliente de nosotros)

Secretaria recibe bonus por cada venta.

Vendedores internos y externos venden proyectos y cursos para la asociación.

A quien pertenece la venta?

Consideramos 5 pasos en la venta:

contacto	quien hace sólo el contacto que resulta en venta	cuánto recibe el vendedor?	3%
Acercamiento	contacto y primer visita; datos de cómo hacer la propuesta		4%
Presentación, cotización	presentación de la propuesta que resulta en venta		6%
objeciones, propuesta mejorada.			9%
cierre y conclusión de venta			12%

ES OBLIGACIÓN DEL REPRESENTANTE (VENDEDOR) QUE COMPRUEBA QUE ES SU CLIENTE O PROSPECTO. POR ESO ENTREGA UN DOCUMENTO POR ESCRITO QUE SE DEBE FIRMAR DE RECIBIDO POR UN RESPONSABLE DEL CDE

Socios consultores NO cotizan por su propio cuenta: En caso que lo hacen pierden todos sus derechos y serán demandado.

Socios consultores cotizan en horas y por proyecto. cobra solamente las horas si cumple.

Socios consultores participan en los gastos y costos del CDE.