



ESTRATEGIA FINANCIERA E-COMMERCE

www.anatrenza.com



- Experiencia 19 años: **Banco Popular** 14 años, Directora financiera externa y formadora-blog.
- Economista: Licenciada ADE y Diplomada CCEE.
- **Máster en Marketing Digital y Community Manager** en Escuela Marketing and Web.
- MBA en EAE.



trenza@anatrenza.com



625.547.915



www.anatrenza.com



Ana Trenza



@aatrenza



Ana Trenza



Ana Trenza



Ana Trenza




ESTRATEGIA FINANCIERA E-COMMERCE





Estrategia financiera E-Commerce:

- 1. Descripción del proyecto**
 - 2. Análisis costes**
 - 3. Estrategia de producto**
 - 4. Estrategia de precio**
 - 5. Definición de objetivos**
- 



Estrategia Financiera:

SUMAR – RESTAR

MULTIPLICAR - DIVIDIR



1.- Descripción del proyecto

Misión

Visión

Valores









Misión:

Organizar la información del mundo y lograr que sea útil y accesible para todo el mundo.

Visión:

Ser el más prestigioso motor de búsqueda y el más importante del mundo.



**“No hay viento favorable para el
barco que no sabe a dónde va”**

Séneca



2.- Análisis de costes: tu sueldo

- **Hipoteca/alquiler**
- **Electricidad, agua, teléfono**
- **Préstamo coche, ordenador, etc.**
- **Gasolina, transporte**
- **Ocio: cervezas, restaurantes, cine, viajes, etc.**
- **Supermercado**
- **Ropa**
- **Seguros**
- **Formación**
- **Familia**
- **Ahorro**



2.- Análisis de costes: negocio

- **Compras**
- **Sueldos**
- **Seguridad social**
- **Colaboradores**
- **Asesoría**
- **Herramientas**
- **Hipoteca/alquiler**
- **Electricidad, agua, teléfono**
- **Préstamo coche, ordenador, etc.**
- **Gasolina, transporte**
- **Seguros**
- **Publicidad**
- **Formación**
- **Ahorro**



3.- Estrategia de producto

Excel



4.- Estrategia de precio

Excel



5.- Objetivos

- **Cualitativos**
- **Cuantitativos**

- **C/P**
- **M/P**
- **L/P**



DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

- Ventas mes/semana/día
- N° clientes
- N° proveedores
- N° empleados
- Financiación a conseguir
- N° seguidores RRSS
- N° visitas web
- N° reuniones networking
- Plan negocio
- Plan marketing
- Marca personal
- RRSS
- Web
- Blog
- Registrar mi marca
- Formación




**“Nada es particularmente
difícil si lo divides en
pequeños trabajos”**

Henry Ford



¿Qué vamos a hacer hoy?

- 1.- **Tu misión, visión y valores**
 - 2.- Análisis: **tu sueldo**
 - 3.- Análisis: **costes tu negocio**
 - 4.- Estrategia: **producto y precio**
 - 5.- Objetivos: **1 año – 5 años**
- 



¡¡EMPÍEZA!!



www.anatrenza.com





PREGUNTAS Y DUDAS

www.anatrenza.com



Muchas gracias

¡y no te olvides de
seguirme en mis redes!



www.anatrenza.com



- Experiencia 19 años: **Banco Popular** 14 años, Directora financiera externa y formadora-blog.
- Economista: Licenciada ADE y Diplomada CCEE.
- **Máster en Marketing Digital y Community Manager** en Escuela Marketing and Web.
- MBA en EAE.

 trenza@anatrenza.com

 625.547.915

 www.anatrenza.com

 Ana Trenza

 @aatrenza

 Ana Trenza

 Ana Trenza

 Ana Trenza

