



02

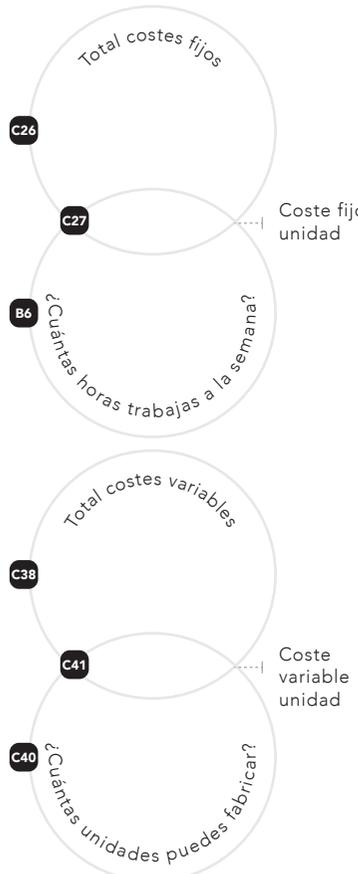
REALIDAD FINANCIERA

PRESUPUESTO



Lo que te cuesta crear el producto (C43)

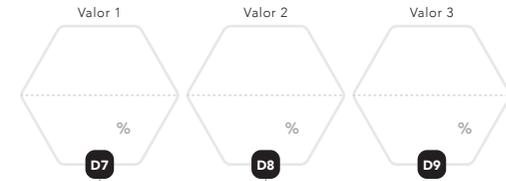
COSTES



03

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

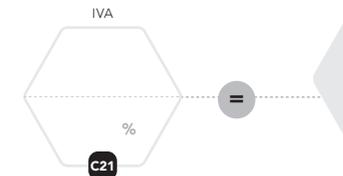
Enumera 3 valores de tu marca y sus porcentajes.



Descuentos y otros costes.



Impuestos IVA (C21)



DONDE DEBEMOS LLEGAR



PLAN DE ACCIÓN

¿Qué conclusión sacas tú a partir de estos números?

¿Qué vas a hacer para conseguir estos objetivos de venta?

Productos importantes para potenciar

Corto plazo (3 meses)

Medio plazo (6 meses)

Largo plazo (1 año)

mentor self

FINANZAS Y PRECIOS



EXTRAORDINARIA