

**Nombre del Negocio**

MARSI Maintenance &amp; Supplies Inc.

**Su consultor le puede explicar estos analisis, el estado financiero de su negocio y como mejorar.***Analysita ingresar en areas amarilla, data.***Seccion I: Rentabilidad**

Mes	1	2	3	4	Total	Promedio
Ingresar Mes	Nov	Dec	Ene	Feb		
Ingresar Deposito (Creditos)	\$ 35,000	\$ 38,000	\$ 32,000	\$ 34,000	\$ 139,000	\$ 34,750
Ingresar Retiros (Debitos)						
Retiro total	\$ 29,000	\$ 31,000	\$ 34,600	\$ 37,000	\$ 131,600	\$ 32,900
ATM -Debit Card Withdrawal (retiros)						
Electronic Withdrawal (retiros)						
Fees	\$ 50	\$ 100				
Otro debitos						
Gastos Total	\$ 29,050	\$ 31,100	\$ 34,600	\$ 37,000	\$ 131,750	\$ 32,938
<b>Utilidad + o -</b>	<b>\$ 5,950</b>	<b>\$ 6,900</b>	<b>\$ (2,600)</b>	<b>\$ (3,000)</b>	<b>\$ 7,250</b>	<b>\$ 1,813</b>
<b>Rendimiento</b>	<b>17%</b>	<b>18%</b>	<b>-8%</b>	<b>-9%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
Rentabilidad Saludable 10% +	Si	Si	No	No	No	No
Para ser rentable 10% Minimo	\$ 3,500.0	\$ 3,800.0	\$ 3,200.0	\$ 3,400.0	\$ 13,900.0	\$ 3,475.0
Reducir Costos o Incrementar Ventas Por	\$ 2,450.0	\$ 3,100.0	\$ (5,800.0)	\$ (6,400.0)	\$ (6,650.0)	

*\*Reducir costs o incrementar ventas fuera solo los numeros negativo, igonarar cifras positivas***Seccion II: Gastos para Generar Ganancias y Posible Incremento de Utilidad****Plan de 4 Meses u Cada Otro Mes**

Costos para Generar Ganacia	\$ 32,938	\$ 32,938	\$ 32,938	\$ 32,938	\$ 131,750
Costos no cubierto por la linea	\$ -	\$ 32,938		\$ 32,938	
50% linea de credito	\$ 16,469	\$ -	\$ 16,469	\$ -	
Pago Mensual	\$ 1,584	\$ -	\$ 1,584	\$ -	\$ 3,167
Negocio Retiene Cuenta Bancaria	\$ 14,885	\$ -	\$ 14,885	\$ -	\$ 29,770
Utilidad despues de pagar la linea					\$ 26,603

*\*Utiliza la linea cada otro mes, la liquida en el mes No 2*

### Sección III: Fondo de Emergencia o Acumulación de Ahorro/Retiro/Oportunidades

1. La empresa tiene una cuenta de ahorro basado en la Solicitud	No
2. Meses de reserva que debería tener el negocio, emergencias dos meses minimo del promedio de gastos mensuales	\$ 65,875.00

### Sección IV: EVALUACION COMPLETE VER RESULTADOS EN LINEA

**Sección 2: Incrementando ventas y obteniendo nuevos clientes** 5 of 6 points

✓ Esta feliz con sus ventas? \* 1/1

Si ✓  
 No

**Feedback**  
*Si respondió Si, excelente. Si está feliz con sus ventas actuales, su negocio esta logrando sus objetivos. Incluso, pudiera estar feliz con sus ventas, pero hay ver si sus ventas le están ayudando a lograr objetivos no solo a corto plazo, pero a largo plazo. Ejemplo: ¿su negocio tiene un plan de retiro para Ud. el dueño del negocio? ¿Su negocio le permite ahorrar entre \$500 hasta \$5000 cada mes en una cuenta de ahorro para el negocio? ¿El negocio tiene un fondo de emergencia? Las ventas que generan los ingresos del negocio le deben permitir realizar estos objetivos financieros hasta más.*

✓ Obteniendo nuevos clientes es importante para ud? \* 1/1

Si ✓  
 No

**Feedback**  
*Agradecemos su sinceridad. Obtener nuevos clientes si su negocio está bien o mal siempre es importante. La pregunta que surge aquí, que está realizando para obtener nuevos clientes. Para obtener nuevos clientes el 1er paso es ver que está funcionando actualmente y incrementar esas actividades. 2do paso es ver que otras actividades de ventas, mercadeo, expansión pudiera realizar para adquirir nuevos clientes. 3ero analizar su competencia u otros negocios y ver que están haciendo ellos que están en una mejor posición que ustedes.*

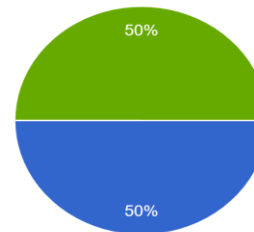
### 34 Preguntas

3 resultan de alta importancia a este negocio.

Ver consejos en linea que pudiera hacer su negocio.

Cuál de los siguientes áreas es de alta importancia para Ud. en este momento?

2 respuestas



- Tener más dinero al final de cada mes del negocio
- Disminuir el tiempo que espero cuando los clientes me pagan
- Reducir mis gastos
- Comprar una nueva maquinaria o ree...
- Incrementar el inventario
- Reducir costos de inventario
- Buscar formas de expandir mi negocio
- Otras áreas no incluidas