

Test de finante de vanzari

1. Care e diferenta intre *margin* si *adaos*?

- a) Marginul ne spune cat am facut (bani) pentru noi, adaosul – cat ne-am pus peste pretul de intrare (peste costul de achizitie);
- b) Marginul e ,bucatica din intreg' – exprimat procentual, iar adaosul e ,caciulita peste baza mica';
- c) Marginul (procentual) e raportul intre profit si venit, iar adaosul, raportul intre profit si cost.

2. Ce masoara *bilantul lunar*?

- a) Bilantul lunar e baza de impozitare si se mai numeste P/L (profit & loss);
- b) Structura de costuri, masurata lunar;
- c) Valoarea vanzarilor si cheltuielilor intr-o luna, adica profitul obtinut.

3. *Profitul brut* este...

- a) Diferenta intre valoarea vanzarilor si costul produselor vandute;
- b) Vanzarea minus toate costurile, inainte de taxe; dupa taxe se numeste profit net;
- c) Vanzarea bruta minus cheltuielile brute;

4. Cum e mai bine sa prezentam o propunere de vanzare unui potential client?

- a) Folosind mai curand numere de adaos (care sunt mai mari) si nu de marja (care sunt, de obicei mai mici);
- b) Folosind numere legate de raportul intre marginul si profitul viitor ale clientului, exprimate procentual;
- c) Aratandu-i evolutia raportului dintre profit si vanzare.

5. *Venitul din capitalul angajat* este:

- a) Profitul, exprimat valoric, obtinut de client luand in considerare cati bani a investit in afacere, exprimat valoric;
- b) Raportul intre profitul net si vanzarile nete catre clienti;
- c) Profitul facut de o afacere exprimat ca si procent al capitalului angajat, necesar pentru generarea acestui profit.

6. Din punctul de vedere al unui om de afaceri- distribuitor, e mai bine sa:

- a) Aiba datorii mici in piata, credite mari catre furnizori, si stocuri mici;
- b) E bine sa aiba stocuri mari, pentru ca sa nu ramana OOS, datori mici catre furnizori, si termen extins de plata catre clienti;
- c) Distribuitorul, fiind un prestator de servicii, trebuie sa se ingrijeasca sa furnizeze servicii de cat mai buna calitate catre clientii sai, marind costurile, si regiile corespunzatoare.

7. Ce inseamna *capital circulant negativ*:

- a) Capitalul circulant nu poate fi negativ;
- b) Capitalul circulant, definiti ca diferenta dintre bunurile detinute si datoriile curente, poate fi negativ, atunci cand creditele catre furnizori sunt mai mari decat stocurile si creditele lasate in piata;
- c) Capitalul circulant poate fi negativ atunci cand lucrezi pe banii furnizorilor.

8. Un *business eficient* este un business cu:

- a) Capital angajat mare, si profit mare;
- b) Capital angajat mic, si profit mare;
- c) Profit procentual mare, si capital angajat mare.

9. Intoarcerea investitiei (Return on Investment, ROI) e definit ca raportul intre profitul net obtinut intr-un an si investitia initiala. Daca iti deschizi un restaurant, care te costa, ca si investitie initiala 100,000 Euro, si, la sfarsitul anului, ai un profit net de 75,000 Euro, in cat timp iti recuperezi investitia, si cand incepi sa creezi valoare, peste investitia initiala?

- a) Valoare creez din momentul in care dau drumul afacerii, iar investitia mi-o recuperez cand scot primii 100,000 de Euro din afacere (din restaurant). Daca am o marja de (estimez) 25%, asta inseamna ca anual vand 300,000 Euro, deci imi recuperez investitia in primele 4 luni, si dintra cincea sunt in profit.
- b) Pentru un ROI de 133%, inseamna ca in ultimii 33% din an (ultimele 4 luni) mi-am recuperat investitia, si, practic, dintr-a 9-a luna creez valoare peste investitia initiala.
- c) ROI e 75%, adica in primul an imi recuperez trei sferturi din investitie, iar in al doilea an imi mai ramane inca un sfert. Daca ritmul de vanzare e acelasi, mai am nevoie de inca un sfert de an sa recuperez intreaga investitie, adica, inca 3 luni.. Din a 16-a luna, se poate chema ca mi-am recuperat banii investiti, si fac profit curat.

10. Se poate ca cineva sa faca profit si sa dea faliment?

- a) Da, daca are cash-flow-ul negativ;
- b) Nu, asa ceva e o imposibilitate. Daca faci profit ai si cash-flow, si nu ai cum sa dai faliment;
- c) Nu, pentru poti sa iti platesti cheltuielile din veniturile obtinute, si n-ai cum sa dai faliment, decat daca vinzi cu credit, si nu iti incasezi banii la timp.

11. Capitalul de lucru (circulant) este:

- a) parte din banii obtinuti din vânzarea produselor, care trebuie sa se intoarce in afacere, dupa plata taxelor, si extragerea profitului.
- b) Cantitatea de cash (=bani gheata) care e utilizata de o afacere pentru ca sa functioneze (,sangele afacerii');
- c) Diferența dintre mijloace curente și obligații curente: (Inventar + Plăți clienți + Cash - Plăți furnizori - Credite pe termen scurt).

12. Estimați veridicitatea afirmațiilor următoare (cat de adevarate sunt):

- a) Efectul financiar al unui bun management al stocului si al unui inventare corect facut este cresterea capitalului circulant net, si, corespunzator, blocarea unor resurse necesare afacerii.;
- b) Daca nu ai stoc, nu poti livra comenzi, si, ca urmare, pierzi bani si clienti. Daca ai stoc suficient, poti livra oricui, intr-un timp rapid, cu costuri logistice scazute.
- c) Creditul este o bună unealtă să intri în piață, dar una dintre cele mai periculoase datorită riscului. Un prost management al creditului poate provoca faliment.

13. Ce inseamna ,rotatia stocului'?

- a) Rotatia stocului este stocul impartit la vanzarea medie zilnica;
- b) Rotația stocului este numărul care reprezintă de câte ori o afacere și-a înlocuit complet stocul într-un an;
- c) Rotația stocului = Costul produselor vândute/ Valoarea stocului (la prețul de cost).

14. Inflația, pentru un distribuitor de bunuri de larg consum este:

- a) Benefica, pentru ca ajuta la vanzarea mai rapida a marfii;
- b) Nociva, pentru ca micsoreaza valoarea bunurilor vandute, la momentul incasarii;
- c) Neutra, pentru ca riscul inflatiei e suportat, de obicei, de catre producator.

15. Cum măsurăm performanța financiară a oamenilor de vânzări?

- a) Profitul adus de fiecare om de vânzări în parte, ca și diferența între vânzarea pe care o face, și costurile asociate acestei vânzări;
- b) Prin rapoartele de vânzări zilnice, săptămânale și lunare;
- c) Calculăm venitul din capitalul angajat (ROCE- Return on Capital Employed), definit ca raport între profitul obținut de vânzător și totalul capitalului angajat pentru realizarea vânzărilor determinate de acesta, pentru fiecare vânzător în parte

16. Cum se calculează numărul de zile sau de săptămâni până la epuizarea stocului (valoarea stocului)?

- a) Valoarea stocului (într-un an) = Număr zile sau de săptămâni într-un an de împărțiti la rotația stocului (adică de câte ori îți rotești stocul în anul respectiv, ca și raport între valoarea vândută și valoarea medie a stocului, calculată la prețul de cost);
- b) Se împarte valoarea stocului la vânzarea medie zilnică din ultima perioadă (pentru săptămâni se înmulțește cu 7)
- c) Se face o regulă de trei simplă: dacă într-un an avem ,atata vânzare', și anul are 365 de zile, în câte (x) zile mi se duce mie stocul care îl am acum?.

17. Care din următorii indicatori de performanță NU sunt indicatori de profit?

- a) Rata de închidere (Raportul între numărul de clienți facturați și numărul de clienți cărora li s-au făcut prezentări);
- b) Profitul net (din care am scăzut și costurile operaționale) și marja netă / brută de profit;
- c) Costurile de livrare + exprimarea acestora ca și procent din valoarea vândută, sau ca și raport pe numărul de bucăți vândute, sau pe fiecare clienți cu care se lucrează.

18. Care e INDICATORUL FINANCIAR CHEIE al succesului/nereușitei în afaceri?

- a) Profitul net obținut;
- b) Venitul din capitalul angajat = Profitul net / (întreg) capitalul angajat;
- c) Întoarcerea capitalului investit (ROI), adică raportul între profitul net și capitalul necesar (investit) pornirii afacerii.

19. Structura de costuri înseamnă:

- a) Costul produsului, costul distribuției, costurile de marketing, marja detailistului, și marja mea de profit;
- b) Costul bunurilor vândute, costurile operaționale;
- c) Diferența între costurile directe și costurile indirecte.

20. Afacerile cu risc ridicat au un venit din capitalul angajat:

- a) Mai mic de 3%;
- b) Mai mare de 10%;
- c) Mai mare de 20%.

Punctajul (scorul obtinut):

Cum ai raspuns?

- 1. a) 2; b) 1; c) 3;
- 2. a) 2; b) 1; c) 3;
- 3. a) 3; b) 2; c) 1;
- 4. a) 3; b) 1; c) 2;
- 5. a) 2; b) 1; c) 3;
- 6. a) 3; b) 2; c) 1;
- 7. a) 1; b) 3; c) 2;
- 8. a) 2; b) 3; c) 1;
- 9. a) 1; b) 2; c) 3;
- 10. a) 3; b) 1; c) 2;
- 11. a) 2; b) 1; c) 3;
- 12. a) 1; b) 2; c) 3;
- 13. a) 1; b) 2; c) 3;
- 14. a) 2; b) 3; c) 1;
- 15. a) 3; b) 1; c) 2;
- 16. a) 3; b) 1; c) 2;
- 17. a) 3; b) 1; c) 2;
- 18. a) 1; b) 3; c) 2;
- 19. a) 3; b) 2; c) 1;
- 20. a) 1; b) 3; c) 2;

Interpretarea rezultatului (scorului obtinut):

Daca ai obtinut un scor intre 20 si 32 de puncte:

Daca vine vorba de finante, esti in categoria: fie inveti, fie te lasi – de vanzari. Vanzatorul viitorului trebuie sa fie un excelent prelucrator de date. Nu vreau sa te supar: probabil ca esti un vanzator bun, dar probabil ca succesul tau sta, mai curand, in capacitatea ta de a crea bune relatii cu clientii, decat in capacitatea ta de intelegere a termenilor financiari, si a importantei acestora. Din pacate, in fata unui client care stie, cat de cat, finante, esti victima. Nu cred ca e un efort mare sa citesti cursul –pus de mine gratis in attach-ul e-mail-ului cu raspunsuri corecte – sau sa cumperi sau imprumuti o carte de finante, si sa o citesti. Transformarea operatiilor in valori numerice, si mai apoi in indicatori financiari este singurul mod prin care putem sa segregam tranzactiile bune, de cele mai putin bune. Daca esti manager de vanzari, nu mai spune la nimeni: situatia e chiar tragica. Nu stiu cum ai ajuns pe aceasta pozitie, dar mi-e clar ca nu mai poti rezista mult timp. E cazul sa pui mana pe carte, si sa inveti, cat de repede, pentru ca nu e vorba numai de criza, e vorba ca lucrezi intr-o piata care se maturizeaza in ritm accelerat, si unde incompetenta se plateste amarnic. Dar timpul nu e pierdut. Poate ca, daca inveti mai multe despre finante, vei putea, la randul tau, sa castigi mai mult, si sa te bucuri mai mult de beneficiile acestei meserii minunate, care e vanzarea.

Daca ai obtinut un scor intre 33 si 47 de puncte:

Probabil ca gandurile tale nu stau permanent sub ideea impactului financiar a ceea ce faci. Asta nu e chiar rau: nu-si doreste nimeni sa devii un *control freak*, un vanzator lipsit de inima, un *cyborg* care nu intelege decat numere, si nu interactioneaza cu oamenii. Dar, iarasi, nu vad vreun patron sau vreun manager de vanzari care sa aibe vanzatori ce se incurca atunci cand aud un termen financiar. Stii si tu ca e mai multa paine de mancat, acolo unde e carte. Probabil ca, atunci cand esti intr-o secventa de vanzare, esti mai curand tentat sa vorbești despre problemele si nevoile clientului, si sa vrei sa obtii comanda, decat sa numerizezi ce spune clientul. Asta nu e vesel: inseamna ca propunerile tale nu au suficienta precizie, iar rata ta de inchidere e mai mica decat meriti. Gandeste-te ca, atunci cand stii nu numai sa interpretezi spusele si semnalele clientului, dar sa le si transpui in costuri financiare, poti veni cu solutii mai usor de acceptat. Pe de alta parte, atunci cand vorbești in numere – numerele care il intereseaza pe client – castigi mai multa autoritate, si vinzi mai usor. Ca si exercitiu, in perioada urmatoare, incearca sa transpui totul, de la valoarea timpului la dimensiunea unei dureri, in numere. E ca jocul de sah: odata ce inveti sa faci asta, nu mai uiti tot restul vietii. Si inca o vorba: nu exista milionar analfabet financiar. Nici macar daca are sotia contabilă: sau, poate, cu atat mai putin.

Daca ai obtinut un scor intre 48 si 60 de puncte:

Esti parte a unei minoritati fericite- dintre vanzatori - care intelege finante: felicitari! Probabil ca stiai deja asta, si probabil ca ti-a folosit pana acum, in cariera ta, in multe randuri. Singurul semn de intrebare e cat de bine folosesti aceste avantaj: in cariera ca si in interactia cu clientii. Ar fi pacat sa n-o faci; ar fi criminal sa o faci prea des. Din tot ceea ce stiu eu e ca, daca depasesti un anumit nivel de stiinta, si mai ales, nu ai bunul simt sa nu arati asta, oamenii trece de la admiratie, la invidie, si apoi la ura. Calea cea mai simpla pentru ca asta sa nu se intample e sa impartasesti ceea ce stii. Pe de alta parte, vanzarea necesita un cumul de talente si preocupari: de la analiza clientului, la pastrarea unei bune relatii cu acesta, cu fiecare membru al organizatiei clientului. Ar fi pacat sa fii briliant in dezvoltarea de solutii de bun simt, care au rezultate, dar sa nu fie acceptate, pentru ca nu le imbraci in haina emotionala, sau relationala potrivita. Finantele, ca si zaharul, dau gust bun puse in masuri potrivite: puse peste masura, strica gustul mancarii. Iar atunci, singurii care or sa te mai iubeasca, or sa fie cei care te inteleg, cu care vorbești aceeasi limba. Nu cred ca vrei asta. Oricum, meriti mai mult.