



TOFFLER BUSINESS BUILDERS

Requisitos Full Ecommerce
Shared Revenue

TBB



Modalidades Shared Revenue

Las modalidades de Shared revenue (Shared Risk o Zero Risk) tienen como modelo de cobro **un porcentaje de las ganancias incrementales que genere el equipo**. Es por eso que no todas las empresas pueden aplicar para estos modelos.

Para descubrir la viabilidad financiera del proyecto, **es necesario llenar el brief con el cliente**, actividad que realiza el Closer cuando se da la presentación de Toffler Builders de manera presencial.

Sin embargo, podemos enumerar **algunos puntos clave** que nos ayudarán a definir la viabilidad de un cliente para estos modelos.



1. Tamaño del Área digital

Pregunta:

¿Cuántas personas se desempeñan en tu área digital?

Respuestas:

Más de 10 = Shared revenue menos probable

Menos de 10 = Shared revenue más probable



2. Porcentaje de venta digital

Pregunta:

¿Cuánto representa ecommerce de la venta total de la empresa?

Respuestas:

Más de 10% = Shared revenue menos probable

Menos de 10% = Shared revenue más probable



3. Porcentaje de venta marketplaces

Pregunta:

¿Qué porcentaje de la venta digital tienen por marketplaces?

Respuestas:

Más de 50% = Shared revenue menos probable

Menos de 50% = Shared revenue más probable



4. Porcentaje de venta sitio web

Pregunta:

¿Qué porcentaje de la venta digital tienen en su sitio web?

Respuestas:

Menos de 50% = Shared revenue menos probable

Más de 50% = Shared revenue más probable



5. Dispuestos a ofrecer porcentaje

Pregunta:

¿Estarían dispuestos a ofrecer un pequeño porcentaje sobre la venta incremental que se genere por digital?

Respuestas:

No = Shared revenue menos probable

Sí = Shared revenue más probable



6. Tipo de gobernanza

Pregunta:

¿La empresa tiene gobierno corporativo o las decisiones dependen del dueño o dueños?

Respuestas:

Gobierno corporativo = Shared revenue menos probable

Dueños = Shared revenue más probable



7. Marcas posicionadas

Pregunta:

¿La empresa tiene marcas posicionadas?

Respuestas:

No = Shared revenue menos probable

Sí = Shared revenue más probable



8. Promedio de ventas

Pregunta:

¿Cuál es el volumen de ventas digitales en los últimos 3 años?

Respuestas:

Menos de 12 mio anuales = Shared revenue menos probable

Más de 12 mio anuales = Shared revenue más probable

El negocio debe tener al menos 1 mio de ventas digitales. Esto es indispensable



¿Califica para Shared Revenue?

Si la respuesta a la mayoría de estas preguntas es favorable para el Shared Risk, es probable que la empresa califique para esa modalidad. **De lo contrario, podemos ofrecer un modelo de Agencia, con una iguala mensual.**

Uno de los factores claves es el último punto. La venta digital promedio mensual ideal para un modelo de Shared revenue **es entre 1 mio y 2 mio**. Menos de 1 mio hace inviable el proyecto. Por otro lado, **entre mayor sea la venta, menor será la probabilidad de crecer**, claro que esto depende de la categoría del producto o servicio.





LET'S BUILD YOUR BUSINESS THE TOFF WAY

www.tofflerbuilders.com

