

12.8. ESTUDIO COMPARATIVO DE LOS PLANES DE ACCIÓN

En la tabla aparecen unos datos que pueden dar información sobre costes y otros sobre beneficios.

Plan de acción 1: Implantar el modelo de negocio “Buyer Aggregator”

Plan de acción 2: Implantar el modelo de negocio “Business Trading Community”

Plan de acción 3: Implantación de un Sistema de Gestión de la Información común a los tres negocios.

		Plan de acción 1	Plan de acción 2	Plan de acción 3
COSTES	C. de instalaciones	144.000 Ptas./año	144.000 Ptas./año	1.500.000 Ptas./año
	C. de operarios	1 comercial	1 operario para ventas	-----
	C. de formación de operarios	50.000 Ptas.	50.000 Ptas.	100.000 Ptas.
	Tiempo de formación	6h.	6h.	20h.
BENEFICIO	Aumento de ventas	=	+	=
	Reducir el pre- cio de compra	+	+	=
	Mejorar el ser- vicio de aten- ción al cliente	+	+	+

Un comercial es más caro que un empleado en su puesto con un ordenador.

Mientras el operario se forma deja de producir por lo tanto incurre en costes.

