DE LA FERIA A LOS DATOS · GUÍA RÁPIDA

Los números de tu feria, paso a paso

Cada fórmula usa resultados de las anteriores. Sigue el orden y tendrás tu plan antes de la feria y tu diagnóstico después.

El ejemplo que usamos en toda la guía

Precio de venta	Costo de la prenda	Gastos de la feria	Meta de ganancia	Ticket promedio esperado
S/ 40	**S/ 18**	**S/ 650**	**S/ 1,000**	**S/ 80**

Cómo leer esta guía

- Cada concepto tiene un número. Cuando una fórmula usa un resultado anterior, verás su número: 2 % de margen
- Debajo de cada fórmula está el cálculo con el ejemplo.
- Al final de la guía hay un tablero para revisar todo de un vistazo.

1 Ganancia por prenda → 2 % de margen → 4 Mínimo para no perder → 5 Meta de ventas → 6 Stock → 8 Ganancia real → 9 Margen · 10 Retorno

Semáforo de salud

Sano vas bien: mantenlo.

Ajustado funciona, pero hay que mejorarlo.

En riesgo revísalo antes de la próxima feria.

Son rangos referenciales para marcas de moda que venden en ferias. Ajústalos con los números de tus propias ferias.

ANTES Planifica tu feria

1 Ganancia por prenda

Ganancia por prenda = Precio de venta - Costo de la prenda

S/ 40 − S/ 18 = **S/ 22 por prenda**

El costo incluye tela, confección, estampado, etiquetas y empaque. Si no lo conoces, este es tu primer cálculo.

2 % de margen

Ejemplo: Sano

% de margen = 1 Ganancia por prenda ÷ Precio de venta

S/ 22 ÷ S/ 40 = **55%** · de cada S/ 100 que vendes, S/ 55 son para cubrir gastos y ganar.

Rangos: Sano: 50% o más | Ajustado: 40% a 49% | En riesgo: menos de 40%

Vender al doble del costo da 50%, el piso habitual en moda; muchas marcas pequeñas apuntan a 60% o más.

3 Gastos de la feria

Gastos de la feria = Stand + Personal + Movilidad + Otros

S/ 350 + S/ 150 + S/ 80 + S/ 70 (bolsas, etiquetas, comisión del POS) = **S/ 650**

No olvides los «invisibles»: comida del equipo, taxis, comisión de la tarjeta o Yape.

4 Mínimo para no perder (punto de equilibrio)

Mínimo para no perder = 3 Gastos de la feria ÷ 2 % de margen

En soles	S/ 650 ÷ 55% = **S/ 1,182** Lo mínimo que debes vender para cubrir todos los gastos de la feria.
En prendas	S/ 1,182 ÷ S/ 40 ≈ **30 prendas** S/ 40 es el precio de venta promedio de una prenda (lo que cobras en promedio por cada prenda que llevas).

Si vendes menos que esto, la feria te costó plata. Todo lo que vendas encima ya es ganancia.

5 Meta de ventas

Holgura: Sano

Meta de ventas = (Meta de ganancia + 3 Gastos) ÷ 2 % de margen

En soles	(S/ 1,000 + S/ 650) ÷ 55% = **S/ 3,000** Es todo lo que necesitas vender para pagar los gastos y llegar a tu meta de ganancia.
En prendas	S/ 3,000 ÷ S/ 40 = **75 prendas** S/ 40 es el precio de venta promedio de una prenda. Te dice cuántas prendas tienes que vender.
En n.º de ventas	S/ 3,000 ÷ S/ 80 ≈ **38 ventas** S/ 80 es tu ticket promedio esperado: lo que esperas que gaste cada cliente por compra (unas 2 prendas). Te dice cuántas compras necesitas.
Holgura	4 Mínimo ÷ Meta de ventas = S/ 1,182 ÷ S/ 3,000 = **39%** Sano Qué tan lejos está tu mínimo de tu meta: cuanto más bajo, más margen tienes antes de perder plata.

Holgura: Sano: menos de 50% | Ajustado: 50% a 70% | En riesgo: más de 70%

6 Stock que debes llevar

Stock a llevar = Prendas de la 5 Meta de ventas ÷ Rotación esperada

75 prendas ÷ 40% ≈ **190 prendas**

Reparte ese stock según lo que más rota: más tallas y colores que se venden, menos de lo que regresa.

7 Promociones: ¿hasta cuánto puedes rebajar?

Ganancia con promo = Precio con promo - Costo
Descuento máximo = 2 % de margen

Nunca vendas por debajo del costo (S/ 18): eso es rebajar el 55%. Y cada promo te exige vender más: prendas para cubrir la feria = 3 Gastos ÷ ganancia con promo.

Precio	Descuento	Te queda	Margen	Prendas para cubrir S/ 650	Estado
S/ 40 (normal)	—	S/ 22	55%	30	Sano
S/ 36	10%	S/ 18	50%	37	Sano
S/ 35 (pack 2 por S/ 70)	12.5%	S/ 17	49%	39	Sano
S/ 32	20%	S/ 14	44%	47	Ajustado
S/ 26	35%	S/ 8	31%	82	En riesgo

Margen que deja la promo: Sano: 45% o más | Ajustado: 35% a 44% (solo para mover lo que no rota) | En riesgo: menos de 35%

DESPUÉS Mide cómo te fue

Con lo que anotaste durante la feria (cada venta, cada promo y cada contacto) calculas todo lo demás.

Vendiste **82 prendas** en **39 ventas** (boletas) por **S/ 3,126** llevaste **190 prendas** conseguiste **20 contactos**

8 Ganancia real

Ejemplo: Sano

Ganancia real = Ventas - (Prendas vendidas × Costo) - 3 Gastos de la feria

Costo de prendas	82 prendas × S/ 18 = **S/ 1,476** Lo que te costó fabricar solo las prendas que vendiste.
Ganancia real	S/ 3,126 − S/ 1,476 − S/ 650 = **S/ 1,000** Ventas menos el costo de esas prendas menos los gastos de la feria.
Cumplimiento	S/ 1,000 ÷ S/ 1,000 de meta = **100%** Sano Qué parte de tu meta de ganancia lograste.

Cumplimiento: Sano: 100% o más | Ajustado: 80% a 99% | En riesgo: menos de 80%

9 Margen de la feria

Ejemplo: Sano

Margen de la feria = 8 Ganancia real ÷ Ventas

S/ 1,000 ÷ S/ 3,126 = **32%** de lo vendido se quedó como ganancia.

Rangos: Sano: 20% o más | Ajustado: 10% a 19% | En riesgo: menos de 10%

Una marca de ropa sana suele dejar 10% a 20% neto en el año; en una feria, sin alquiler de tienda ni planilla fija, debería ser mayor.

10 Retorno de la feria (ROI)

Ejemplo: Sano

Retorno = 8 Ganancia real ÷ 3 Gastos de la feria

S/ 1,000 ÷ S/ 650 = **154%** · por cada S/ 1 que pusiste en la feria, recuperaste tu sol y ganaste S/ 1.54 más.

Rangos: Sano: 150% o más | Ajustado: 50% a 149% | En riesgo: menos de 50% (negativo = perdiste)

¿A cuánto apuntar? 150% está bien; 200% a 250% es una muy buena feria. Un 1,000% es casi imposible: tendrías que vender unas 20 veces lo que cuesta la feria. Comprobación rápida que usan los expositores: vender al menos 3 veces lo que pagas por el stand; 5 a 7 veces es una buena feria (aquí: S/ 3,126 ÷ S/ 350 ≈ 9 veces).

11 Ticket promedio y prendas por venta

Ejemplo: Sano

Ticket promedio = Ventas ÷ N.º de ventas (boletas)
Prendas por venta = Prendas vendidas ÷ N.º de ventas

Ticket promedio	S/ 3,126 ÷ 39 ventas = **S/ 80** Lo que gastó en promedio cada cliente. Igual al ticket que esperabas en tu meta de ventas.
Prendas por venta	82 prendas ÷ 39 ventas = **2.1** Sano Cuántas prendas se llevó en promedio cada cliente.

Prendas por venta: Sano: 2 o más | Ajustado: 1.5 a 1.9 | En riesgo: menos de 1.5

Compáralo con el ticket que usaste en tu 5 Meta de ventas (S/ 80). Los packs y los complementos lo suben.

12 Promociones que funcionaron

Margen por promo = (Precio de la promo - Costo) × Prendas vendidas con esa promo

Promoción	Prendas	Ingresos	Margen dejado	Margen % (ver 7)
Precio normal (S/ 40)	50	S/ 2,000	S/ 1,100	55% · Sano
Pack 2 por S/ 70	22	S/ 770	S/ 374	49% · Sano
10% por seguirte en redes	9	S/ 324	S/ 162	50% · Sano
Polo beige XL −20%	1	S/ 32	S/ 14	44% · Ajustado
Total	**82**	**S/ 3,126**	**S/ 1,650**	**cubre los S/ 650 y deja los S/ 1,000**

Decide: repite la promo que movió prendas con margen sano (el pack); cambia la que casi no vendió (el descuento del beige XL).

13 Rotación del stock

Ejemplo: Sano

Rotación = Prendas vendidas ÷ 6 Stock que llevaste

82 ÷ 190 = **43%** · superaste la rotación esperada de 40%.

Feria de 1 a 3 días: Sano: 40% o más | Ajustado: 25% a 39% | En riesgo: menos de 25%

Más de 80%: probablemente te faltó stock. **Por producto:** más de 70%, lleva más; menos de 20%, lleva menos o liquídalo. En una temporada completa, en moda se considera bueno vender 60% a 80%; en pocos días es normal que sea menor.

14 Clientes captados y recompra

Ejemplo: Sano

Captación = Contactos nuevos ÷ N.º de ventas
Recompra = Clientes que volvieron en 30 días ÷ Contactos nuevos

Captación	20 contactos ÷ 39 ventas = **51%** Sano De cada 2 clientes, 1 te dejó su WhatsApp.
Recompra	3 que volvieron ÷ 20 contactos = **15%** Sano Se mide 30 días después de la feria.

Captación: Sano: 50% o más | Ajustado: 25% a 49% | En riesgo: menos de 25%

Recompra: Sano: 15% o más | Ajustado: 5% a 14% | En riesgo: menos de 5%

Pide el WhatsApp a cambio de algo (10% si te siguen en redes, un sorteo). Escríbeles en la primera semana.

RESUMEN Tablero de tu feria

Copia este tablero después de cada feria y compara una con otra.

#	Indicador	Fórmula corta	Ejemplo	Rango sano	Estado
2	% de margen	Ganancia por prenda ÷ Precio	**55%**	50% o más	Sano
4	Mínimo para no perder	Gastos ÷ % de margen	**S/ 1,182**	—	Referencia
5	Meta de ventas	(Meta de ganancia + Gastos) ÷ % de margen	**S/ 3,000**	—	Referencia
5	Holgura	Mínimo ÷ Meta de ventas	**39%**	Menos de 50%	Sano
8	Ganancia real	Ventas − Costo de prendas − Gastos	**S/ 1,000**	100% de la meta	Sano
9	Margen de la feria	Ganancia real ÷ Ventas	**32%**	20% o más	Sano
10	Retorno (ROI)	Ganancia real ÷ Gastos	**154%**	150% o más	Sano
11	Ticket promedio	Ventas ÷ N.º de ventas	**S/ 80**	2 prendas por venta o más	Sano
12	Margen de cada promo	(Precio promo − Costo) ÷ Precio promo	**44% a 55%**	45% o más	1 promo ajustada
13	Rotación del stock	Vendidas ÷ Llevadas	**43%**	40% o más	Sano
14	Captación de clientes	Contactos ÷ N.º de ventas	**51%**	50% o más	Sano
14	Recompra (30 días)	Clientes que volvieron ÷ Contactos	**15%**	15% o más	Sano

3 reglas para no olvidar

1. Empieza por la ganancia que quieres y de ahí calcula cuánto vender, nunca al revés.
2. Ninguna promoción baja del costo, y cada descuento te obliga a vender más prendas.
3. Lo que no se anota no se puede medir: registra cada venta, promo y contacto.

Rangos referenciales para marcas de moda que venden en ferias, basados en prácticas comunes del retail de moda (márgenes y rotación) y en reglas usadas por expositores. Úsalos como guía y ajústalos con el historial de tus propias ferias. Todos los montos son de ejemplo.