

FM

FINANZAS A LA MODA

A woman with dark hair pulled back, wearing a vibrant red textured coat and matching red trousers, stands against a light beige background. She holds a small evergreen branch with red berries in her right hand and a large, wrapped gift box with a red bow and white pom-poms in her left. The gift box is partially visible on the right side of the frame.

Evaluación de fin de año

para tu Marca de Moda

Evaluación de fin de año

para tu Marca de Moda

Durante todo el año nos concentramos tanto en las actividades del día a día que se nos olvida detenernos a evaluar qué estamos haciendo con nuestros negocios de moda y eso al final nos pone en modo “supervivencia” sin detenernos a pensar que podríamos mejorar. Cualquier momento es bueno para pausar y analizar nuestras marcas, pero sabemos que con la llegada del fin de año y la ilusión del nuevo que comienza somos más propensos a autoevaluarnos y a proponernos nuevas metas. Así que aprovechemos este impulso para ponernos manos a la obra.

Para que nuestras marcas de moda se dirijan hacia donde deseamos en 2026 debemos comenzar por evaluar lo que pasó en 2025 y a partir de allí planificar nuestras metas para el próximo año. Puedes plantearte metas anuales, semestrales, trimestrales, etc; lo importante es que en cada período de tiempo tengas un objetivo por el cual trabajar y mejorar que te sirva como mapa de ruta. Esta planificación te ayudará con la toma de decisiones efectivas, organizar tu trabajo y equipos, determinar tus metas financieras, entre otros beneficios.

Lo primero entonces es hacer un balance para tu marca de moda de todo lo que pasó en este 2025, esto te va a permitir comprender cuánto y cómo has avanzado, evaluar las posibilidades de mejora y tener una perspectiva más clara de los próximos pasos a seguir. Una vez ya sabemos dónde estamos parados es el momento de establecer nuestras metas y objetivos para el próximo año y conocer que recursos necesitaremos para cumplirlos.

Desde **@finanzasalamoda** te deseamos el mayor de los éxitos para este nuevo 2026.

¡¡Felices Fiestas!!

Balance del año 2025

¿Cómo fue el desempeño de tu negocio en este 2025?

Haz una tormenta de ideas con todas las palabras que describan tu año.

¿Cuáles fueron tus mayores lecciones durante este año?

1. _____
2. _____
3. _____

En una escala del 1 al 10, ¿Cuán satisfecho estás con el desempeño de tu negocio?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Da 3 razones por las cuáles te has calificado de esa forma

1. _____
2. _____
3. _____

¿Tu desempeño está en línea con lo que habías planificado en 2024?

Hablemos de tus ventas, en términos generales ¿cómo te sentiste con tus ventas en 2025?

¿Cuál fue tu nivel de facturación (ventas brutas) en 2025? ¿Cómo se compara con la registrada en 2024? ¿Creció, se mantuvo o decreció?

¿Cuál fue tu volumen de ventas (cantidad de unidades vendidas)? ¿Cómo se compara con la registrada en 2024? ¿Creció, se mantuvo o decreció?

¿Cuáles fueron tus productos estrellas o más vendidos en unidades en 2025? ¿Son los mismos que en 2024 o cambiaron?

¿Cuáles fueron tus productos más vendidos en términos monetarios o los más rentables? ¿Son los mismos que en 2024 o cambiaron?

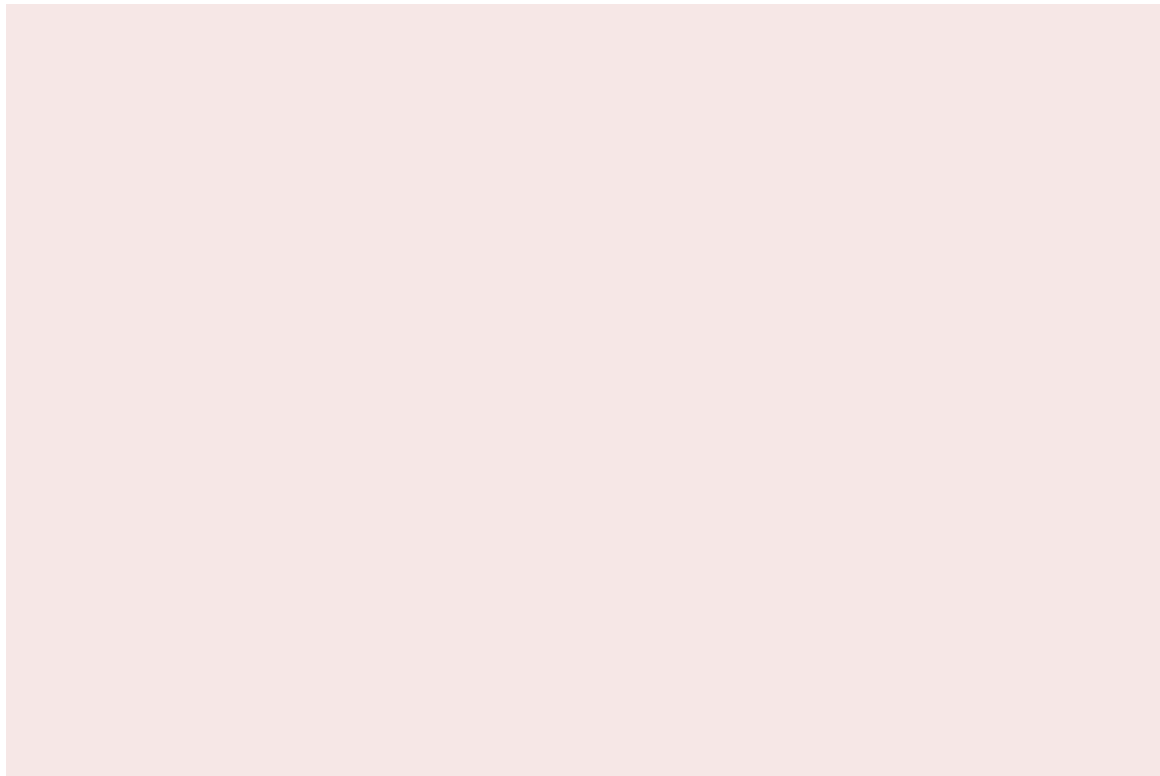
Con respecto a tus canales de ventas, ¿abriste o cerraste canales de ventas? ¿tiendas físicas, tienda en línea, distribución al por mayor, etc.?

¿Cuáles fueron tus mayores fracasos en 2025? ¿Qué aprendiste de ellos?

¿Cuáles fueron tus mayores éxitos en 2025? ¿Qué aprendiste de ellos?

¿Hiciste algún cambio significativo en el manejo de tu empresa? ¿Nuevas contrataciones, oficinas, etc.?

Usa este espacio para hacer una tormenta de ideas con los pensamientos, emociones y acciones que te vinieron a la mente cuando hiciste el balance de fin de año.



Metas para 2026

¿Cuál es tu visión de éxito para 2026?

Imagina la vida y negocio que tu quieres tener al final de 2026. ¿Cómo será tu rutina diaria? ¿qué productos venderás? ¿cuánto facturarás? ¿en qué medios aparecerá tu marca? Sé tan específico como puedas.

Enumera tres áreas o metas en las que te enfocarás en mejorar

1. _____
2. _____
3. _____

¿Por qué estas áreas son importantes para ti y para tu negocio?

Eumera todas las actividades, tareas, recursos que necesitas tener para poder implementar estas mejoras

¿De dónde saldrán esos recursos financieros? ¿tienes ahorros, planeas inyectarle capital a tu empresa? ¿solicitarás préstamos?

¿Cuáles son tus metas de facturación (ventas brutas) para 2026? ¿Cómo se comparan estas metas de ventas con lo facturado en 2025?

¿Cuáles son tus metas de ventas en volumen? ¿Cómo se compara esta meta con las unidades vendidas en 2025?

¿Las metas que estableciste están alineadas con tus recursos financieros disponibles? ¿con tu capacidad de producción?

¿Qué puedes comenzar a hacer ahora mismo para alcanzar esas metas que te has planteado?

¿Qué necesitas comenzar a hacer el próximo mes para alcanzar tus metas? ¿y en los próximos 3 meses?

Desde **@finanzasalamoda** esperamos sinceramente que este documento te ayude a tener un mapa de ruta más claro para que 2026 cierre como un año lleno de éxitos para tu marca de moda. Recuerda que si quieres que te ayudemos a alcanzar tus metas financieras tenemos a tu disposición nuestro **Servicio de Consultorías** completamente **personalizadas y adaptadas a tus requerimientos**.

Si quieres saber más **[HAZ CLICK AQUÍ](#)**



FMI

— FINANZAS A LA MODA —

Todos los derechos reservados 2025
Prohibida su reproducción sin previa autorización

Caracas - Venezuela