

APP Xelael  
(VISTA ALEX)

VISÃO ATIV

1) VENTAS POR VENDEDOR

AGREGAR:

- PEDIDOS / DÍA (PROMEDIO)
- SKUs / PEDIDO (PROMEDIO)

PROMEDIO POR BODEGA

+ TICKET PROMEDIO DE CADA VENDEDOR

VENDEDOR

2) VENTAS POR MARCA

AGREGAR RESUMO DE:

1. COBERTURA POR MARCA (CATEGORIA)
2. SKUs PROMEDIO POR MARCA

VISTA ALTO

Detalle X  
(XBJA ATEN)

### 3. INVENTARIO

#### 1. RESUMEN INV. POR CATEGORÍA

=> Ver cuántos meses INV. Tengo  
en cada Bodega / Categoría

#### 2. RECIBIR INV. CIERRE DE CAJA

MES

#### 3. VALIDAR S&M

ya no es VTP, ahora es  
PRIDA

VISTA ALEX

LOGRO P&G :

SKUs / Tienda = GOLES / COBERTURA

CARGAR OBJETIVOS ENERO !

-----  
VISTA SUPERVISOR

DASHBOARD CON EL OBJETIVO DIARIO DEL  
EQUIPO : VENTA

GOLES  
COBERTURA > SKUs / Tienda

1. GEOLOCALIZACIÓN DE TIENDAS VISITADAS

=> IR SIGUIENDO EN T.R. LA RUTA DEL  
VENTEDOR

=> VER PUNTOS EN EL MAPA  
(VERDE PEDIDO) —————> TOTAL CASA  
(AMARILLO POR VISITAR) GOLE VENDIDOS  
(ROJO VISITADA SIN PEDIDO)

=> AL CERRAR DEL DÍA RESUME DE :

1. VENTA
2. COBERTURA (NUEVAS y NO NUEVAS)
3. GOLES (NUEVOS)
4. PEDIDOS / VENDEDOR
5. CUMPLIMIENTO vs. OBJETIVO