

Revisión de tópicos sobre Procesos de ventas

Definición

Vender, visto desde el modelo de cadena de suministro, es el proceso mediante el cual la empresa logra que el cliente compre su producto.

Tres principios básicos:

- No se puede vender lo que no está disponible o lo que no se puede prometer entregar en fecha prudencial.
- No se puede vender sostenidamente lo que no está demandado.
- No se puede vender lo que el cliente no decida comprar (Cierre de venta)

Modelos de negocio

Un modelo de negocios es en pocas palabras la forma en que se encarará una actividad comercial para que sea rentable y además se obtenga beneficios económicos. Este podría ser:

- B2B (Empresas a empresas) si es que le queremos vender productos o servicios a otras empresas.
- B2C (Empresas a consumidores finales) si nuestro cliente es el usuario final.
- B2G (Empresas a gobiernos) si nuestro foco está en suministrar productos y servicios a los gobiernos.

¿Qué es el precio?

El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

Estrategias de diferenciación de precios

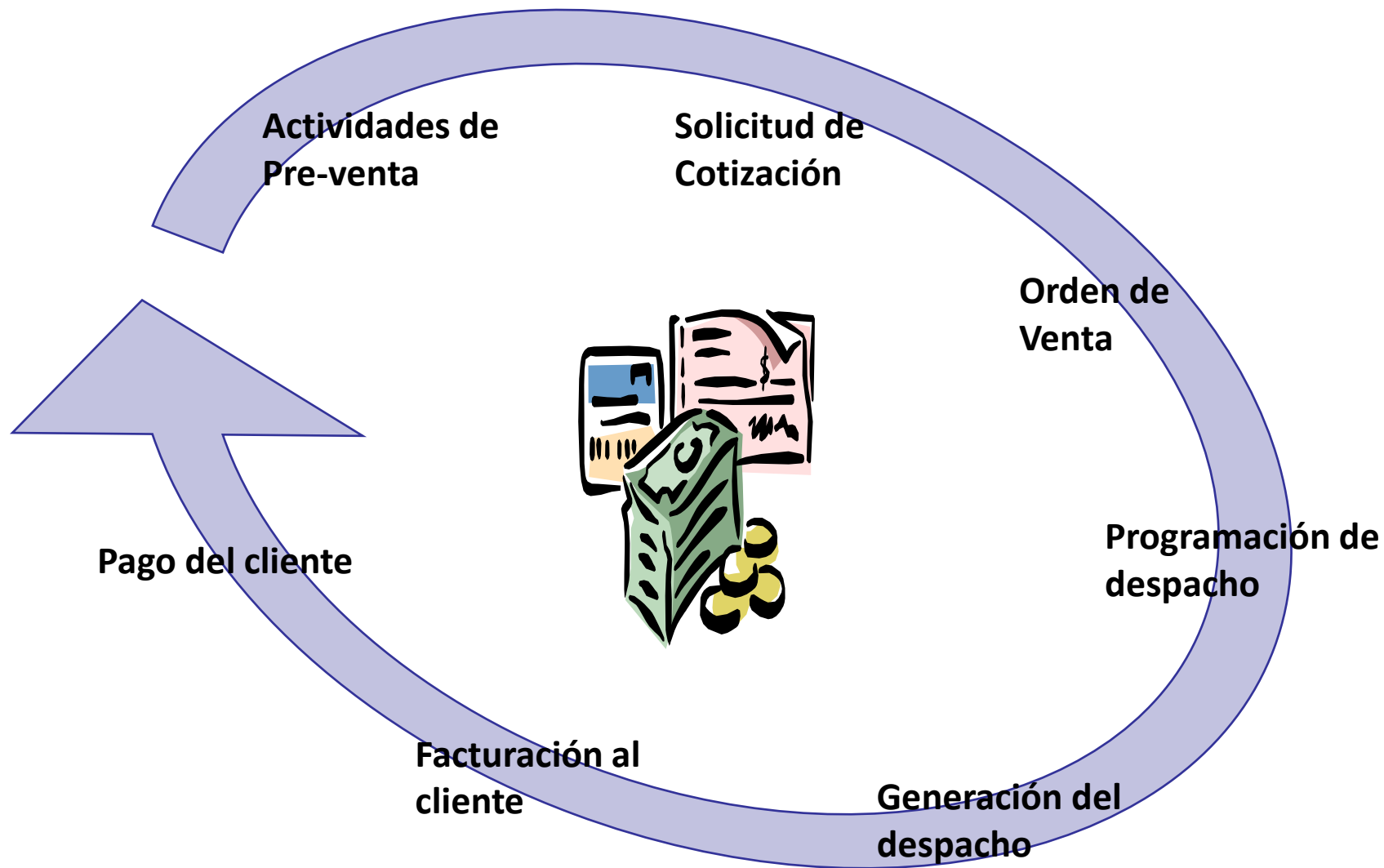
- Descuentos
- Bonificaciones
- Rebates
- Promociones

Determinación de precios en SAP (Ventas)



Gráfico 81: Registros info y precios

Proceso de venta



Actividades de Pre-Venta

El objetivo final de todas las actividades de pre-venta es proporcionar a los vendedores toda la información necesaria para negociar y completar la venta potencial.

- Histórico de actividad de ventas
- Histórico de comunicaciones
- Información de contacto
- Información general de la empresa
- Política crediticia
- Pedidos actuales pendientes

Vista de 360° del cliente

Solicitud de cotización

Es el requerimiento de información solicitado por un cliente sobre productos o servicios que ofrece la empresa sin una obligación de compra

- Cual es el costo
- Disponibilidad del material/servicio
- Puede contener cantidades y fechas

La respuesta a este requerimiento es la creación de una cotización para el potencial cliente

Orden de venta

Información proporcionada en la orden de venta

- Programación de despacho
- Determinación del puesto de despacho y determinación de la ruta
- Verificación de disponibilidad
- Transferencia de requerimientos al MRP
- Determinación de precio
- Verificación de límites de crédito

Programación de despachos

Cuando una orden de venta es creada, debe ingresarse la fecha requerida de despacho de cada producto.

En función a dicha fecha se determina si existe la cantidad disponible del producto para poder atender el pedido ATP (Availability to Promise).

Generación del despacho

Para poder generar el despacho se debe realizar:

- Creación de entrega
- Picking
- Embalaje
- Validación de cantidades
- Carga al medio de transporte

Hecho esto, el sistema automáticamente deberá:

- Actualizar los sistemas de inventario
- Actualizar las cuentas contables
- Generar documentos adicionales (Por ejemplo de controlling)
- Actualizar status de los documentos de ventas

Facturación y generación de las cuentas por cobrar

Al ingresar la factura por la venta, se genera la cuenta por cobrar, la cual representa el dinero que su empresa recibirá de sus clientes a cambio de la venta de bienes o servicios.

El área de cuentas por cobrar debe generar los asientos contables requeridos sobre las ventas realizadas.

- Se encarga de dar seguimiento a los compromisos con los clientes.
- Se encarga de hacer un adecuado manejo de los recursos financieros de la empresa con relación a las cuentas por cobrar.

Contabilización

Asiento de Salida de Mercadería

<u>Inventario (20xx)</u>	
	90
<u>Costo de ventas (6xx)</u>	
90	

Asiento de Facturación

<u>Ctas.por cobrar (12xx)</u>	
119	
<u>Ingresos por vta (7xx)</u>	
	100
<u>IGV por pagar (40x)</u>	
	19

Ejemplo: para una venta por 100 soles con 19% de IGV y costo de ventas de 90 soles.

Cobranza

- Contabilización de pagos contra fechas.
- Canje de letras.
- Revisión de diferencias.
- Aplicación de notas de crédito.



