

****CONTROL DE VENTAS****

1st JESUS RIOS

Ingenieria Agricola

(UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA)

Bogotá, Colombia

2nd ANDRES SOLANO

Ingenieria Agricola

(UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA)

Bogotá, Colombia

3rd MARY ORTIZ

Ingenieria Agricola

(UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA)

Bogotá, Colombia

4th SEBASTIÁN MANRIQUE

Ingenieria Agricola

(UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA)

Bogotá, Colombia

Index Terms—La propuesta del presente documento la basaremos en algunas de las principales carencias y necesidades de las pequeñas empresas y negocios que se encuentran en la ciudad, dando a conocer los beneficios que trae el control y monitoreo de las ventas realizadas de los productos que estas empresas o negocios ofrecen a los ciudadanos. Creando un modelo de algoritmo que permita cuantificar las ganancias obtenidas en la jornada de ventas, ingresar productos y cuantificar la cantidad del mismo que se vende durante la jornada, tener claridad de cuantas ventas se realizaron durante la jornada y obtener el producto que mas se vendió en la jornada, de esta forma será más sencillo para las empresas y negocios visualizar su productividad durante la jornada laboral.

I. QUE ES Y PARA QUE SIRVE UN CONTROL DE VENTAS

Entremos a definir que es el control de ventas y para que sirve ya, que no es una tarea tan simple como parece; porque más que una tarea, podemos definirla como una herramienta.

El control de ventas está definido como un conjunto en el que integra toda la parte del CRM (customer relationship management: Se refiere al conjunto de prácticas y estrategias comerciales y tecnológicas enfocadas en la relación con el cliente).

Entonces podemos decir que el control de ventas se encarga de la gestión, colecta de datos y monitoreo de todo lo vendido en una empresa o negocio a los clientes que visitan dicho lugar.

II. PROBLEMA

Uno de los mayores problemas que se pueden observar a simple vista, es la falta de información a los pequeños empresarios sobre el buen manejo de las ventas, ya que se generan pérdidas o desorganización a la hora del cierre del periodo de ventas que se obtuvo durante el día, ya que muchas veces sucede que al no tener un control de ventas claro, no se puede obtener con certeza el valor de las ganancias, lo que genera que no se identifiquen los escenarios donde se concentra la mayor fuerza de ventas, ya sea días del mes, productos más vendidos o frecuencias de las ventas durante el día.

Si se tuviera la certeza y claridad de cada uno de estos aspectos, las empresas y negocios tendrían la capacidad de analizar su productividad y pensar en acciones que mejoren cada día el rendimiento de sus negocios.

III. POR QUÉ ES IMPORTANTE EL CONTROL DE VENTAS?

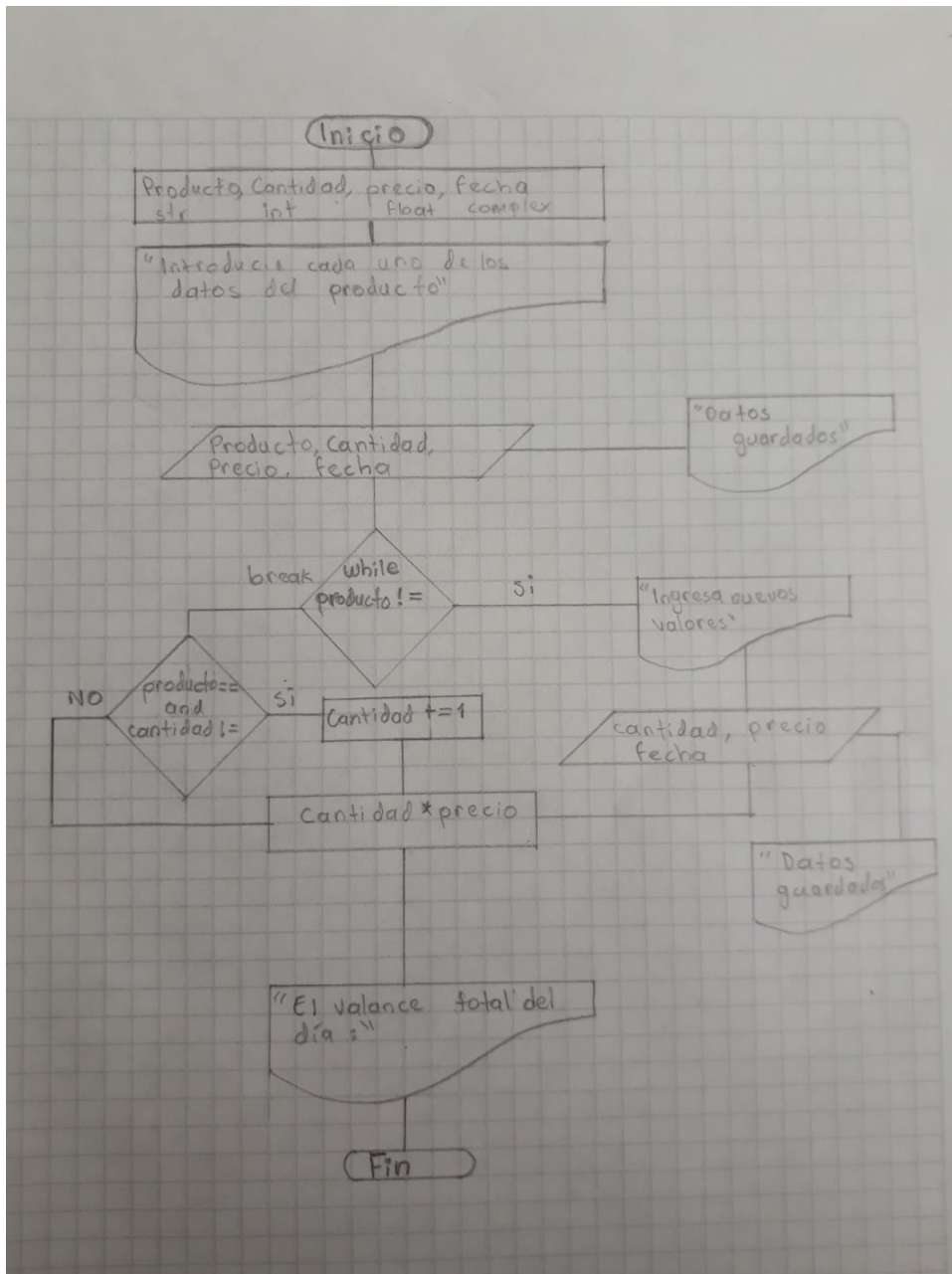
Este tiene un papel esencial en el día a día en las ventas de un negocio. Ya que se pueden generar informes (a través de los datos de las ventas que se realizan en el día), lo que permite gestionar e identificar como se encuentra el escenario de la empresa o negocio, pero a que se refiere esto.

Esto se refiere a la posibilidad de que dicho empresario pueda entender a un nivel más profundo, cómodo y sobre todo claro el rendimiento que ha tenido o pueda tener su empresa a futuro.

A. OBJETIVOS

El control de ventas también trae consigo una serie de objetivos que ayudan a mejorar el funcionamiento y rendimiento de la empresa:

- **Recopilar información de precios:** Lo que permitirá tener claridad acerca del precio de los productos del negocio, para las alzas o bajas de los mismos.
- **Cuantificación de ingresos entrantes:** Lo que permite visualizar si se cumple con el objetivo de ventas y ganancias estipuladas inicialmente en la jornada.
- **Historial de ventas:** Esto permite saber con exactitud los productos que fueron vendidos durante la jornada.
- **Pronóstico de ventas:** Esto facilita la oportunidad de predecir escenarios de ventas futuros. (cambio de productos, variación de precios, etc)



REFERENCES

- 1) Control de ventas, <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-control-de-ventas>
- 2) Que son las ventas, <https://www.salesforce.com/mx/products/sales-cloud/todo-sobre-ventas/control-de-ventas/>
- 3) Que es CMR y para que sirve