

Sucursal:	San Luis Potosi
Registrado el:	16/08/2018 8:59 p.m.
Finalizado el:	18/08/2018 3:12 p.m.

Folio(Documento):	# 183
--------------------------	--------------

ADMINISTRACIÓN

Rubro	Descripción	Puntos obtenidos	Aplicó	Observaciones
Fondo Operativo	Se realiza un arqueo para validar que no exista ninguna diferencia, y que los comprobantes estén justificados, y que no sean de meses anteriores.	8	SI	Sin diferencias
Fondo de Caja	Se realiza un arqueo al Cajero para validar que no exista ninguna diferencia en su caja.	8	SI	Sin diferencias
Depósitos y Recolecciones	Se revisa que no tengan ventas acumuladas, y que se encuentren todos los registros firmados de las recolecciones y depósitos.	5	SI	Los depósitos en orden seguimos anotando en el formato
Cancelaciones	Revisa a detalle que las cancelaciones del mes se encuentren bien fundamentadas, con firmas del Cliente, Gerente y Cajero.	0	NO	No las llevan
Insumos	Verificar que cuenten con abasto de rollos térmicos, rollos térmicos bancarios y bolsas institucionales para clientes.	2	SI	Hay rollos térmicos y bancarios
Cartera de Clientes	Se revisa que por lo menos cuenten con 3 registros semanales con seguimiento en SIAT.	0	NO	No se daban de alta en sistema sin embargo por el what si había un seguimiento

Puntuación (ADMINISTRACIÓN): 23.00

ESTÁNDARES DE SERVICIO AL CLIENTE

Rubro	Descripción	Puntos obtenidos	Aplicó	Observaciones
Generar el WOW !!!	Supervisión de la ejecución de los Estándares No Negociables de Servicio al Cliente. (Verifica que todo el personal lo realice, aplicando el Formato de Estándares No negociables).	15	SI	Si solo estamos dos personas y si aplicamos los estándares
Conteo de Clientes	Todos los vendedores deben estar realizando el conteo de clientes con los contadores. (Revisar formatos de conteo de clientes por día)	0	NO	No los estaban llevando
Producto	Se evalúa, en la presentación de los vendedores, si tienen conocimiento del producto al dar la información a los clientes.	0	NO	No tengo vendedores falta la plantilla de la tienda

Puntuación (ESTÁNDARES DE SERVICIO AL 15.00

EVIDENCIAS DEL REGIONAL

Rubro	Descripción	Puntos obtenidos	Aplicó	Observaciones
Comité de Tienda	Ejecutar Comité de Tienda sobre temas de mejora en Sucursal (Servicio, Merchandising, Producto, etc)	0	SI	Ralizado por un servidor
Fichas de Venta	Ejecutar Fichas de Venta o Ficha Técnica de Producto con el Equipo de Sucursal.	0	SI	Realizado por un servidor
Conteos Cíclicos	Ejecutar Conteos Cíclicos en Sucursal junto con el Gerente.	0	SI	Se muestran diferencias

FRIEDMAN

Rubro	Descripción	Puntos obtenidos	Aplicó	Observaciones
Pizarra de Productividad	Rol de Limpieza con la plantilla actual. Firmado al día.	0	NO	No lo estaban llevando acabo
Pizarra de Productividad	Se revisa que el Check List de apertura se encuentre actualizado y firmado.	0	NO	No esta actualizado
Pizarra de Productividad	Resultado semanal anterior actualizado a la fecha.	1	SI	Ok
Pizarra de Productividad	Resultado trimestral de Sucursal actualizado a la fecha.	1	SI	Ok
Pizarra de Productividad	Lay out determinando las áreas de responsabilidad de limpieza y resurtido de cada Empleado.	1	SI	Ok
Pizarra de Productividad	Evidencia de entrenamiento en tienda de cada Empleado	1	SI	Se muestra el último realizado. Cabe señalar que ya no hay nadie de la plantilla
Comité de tienda.	Validar la implementación Semanal de Comité de Tienda con todo el Equipo.	10	SI	Realizo yo mi comité y se da a firmar al cajero antes de que renunciara
Pizarra de Productividad	Validar que cuenten con el ¡¡Circulo de Generar el WOW!!	1	SI	Ok
Carpeta de vendedor	Se revisa que cada vendedor tenga carpeta con los archivos necesarios (no folders)	1	SI	Ok
Carpeta de vendedor	Validar el llenado del formato de resultados diarios por Vendedor.	0	NO	No esta actualizado, solo tiene semana anterior
Carpeta de vendedor	Validar el llenado del formato de resultados trimestrales por Vendedor.	1	SI	Ok
Carpeta de vendedor	Conteo de Clientes. (6 FORMATOS POR SEMANA)	0	NO	No lo llevan
Carpeta de vendedor	Hoja de Retroalimentación.	0	NO	No hay actualizadas
Fichas Tecnicas de Producto	Validar el llenado del formato de Fichas de Venta o Ficha Técnica de Producto. Debe contar por lo menos 4 fichas de venta a la semana por empleado.	10	SI	No las estaban llevando la última 6 de julio de mi última visita
Conocimiento de Metas y Desempeño	Se valida que el Gerente y el equipo conozcan la Meta Mensual de la Sucursal.	1	SI	NA
Conocimiento de Metas y Desempeño	Se valida que el Gerente y el equipo conozcan la venta del mes año pasado, y los Incrementos / Decrementos VS año actual	1	SI	NA
Conocimiento de Metas y Desempeño	Se valida que el Gerente y el equipo conozcan el % de Cobertura Acumulada al día.	10	SI	NA
Productividad de Sucursal	Se valida que el Gerente y el equipo conozcan la Venta Promedio por Ticket de la Sucursal.	1	SI	Na
Productividad de Sucursal	Se valida que el Gerente y el equipo conozcan el # de Sku's por Ticket de la Sucursal.	1	SI	NA
Productividad de Sucursal	Se valida que el Gerente y el equipo conozcan la Tasa de Conversión de la Sucursal.	1	SI	Na
Productividad de Sucursal	Se valida que el Gerente y el equipo conozcan los % de Ventas Publico, Mayoreo y Distribuidor de la Sucursal.	1	SI	NA
Productividad de Sucursal	Se valida que el Gerente y el equipo conozcan el Numero promedio de Tickets realizados por día de la Sucursal.	1	SI	NA

Productividad de Sucursal	Se valida que el Gerente y el equipo conozcan el promedio de venta diaria de la Sucursal.	15	SI	NA
---------------------------	---	----	----	----

Puntuación (FRIEDMAN): 59.00

INVENTARIOS				
Rubro	Descripción	Puntos obtenidos	Aplicó	Observaciones
Conteos Cíclicos	Se revisa que se ejecuten correctamente, los conteos cíclicos con mail de correcciones, con explicación y seguimiento.	0	NO	No estaban mandando los conteos
Teórico de Tienda	Se realiza un inventario aleatorio de 10 sku's con mayor costo y se revisan diferencias e historial de cíclicos. NOTA: SI EXISTEN DIFERENCIAS PIERDE EL PUNTO	17	SI	Hay varias diferencias en los audífonos
Entregas de Almacén	Se revisa que no exista ninguna factura por ingresar al Sistema SIAT y demostrar el seguimienot a diferencias de mercancías.	3	SI	Hay facturas pero son recientes
Abastecimiento	Se revisa que el Gerente cuente con los Folios del pedido Semanal por parte de Demand Planning, y el seguimiento del mismo por correo electrónico.	7	SI	Cuentan con los folios de los pedidos
Transferencias de Tiendas	Se revisa que cuenten con carpeta de transferencias firmadas de la persona que entrega y recibe. Validar que no tengan pendientes en sistema sin justificar.	9	SI	N/A por el momento no tienen transferencias con otras sucursales

Puntuación (INVENTARIOS): 36.00

OTROS				
Rubro	Descripción	Puntos obtenidos	Aplicó	Observaciones
Licencia de Funcionamiento	Revisar que se encuentre documentación legal de la tienda y vigente. (Uso de suelo, protección civil y Licencia de Funcionamiento)	0	NO	No hay documento
CCTV	Revisa que se encuentre grabando, funcionando correctamente y que las camaras tengan una excelente visibilidad dentro de la tienda. Debe contar con Correo electronico dando el Vo.Bo por parte de Sistemas	10	SI	Adjunto imagen verificada con Mario
Sistema de Alarma	Revisa que el sistema de Alarma esté funcionando correctamente.	3	SI	Funcionando

Puntuación (OTROS): 13.00

RECURSOS HUMANOS				
Rubro	Descripción	Puntos obtenidos	Aplicó	Observaciones
Plantilla Completa	Se revisa que tengan plantilla completa y autorizada por la Dirección.	0	NO	Falta dos operadores y el gerente
Universidad Fussion	El personal cuenta con todos los cursos en plataforma on line	0	NO	La plantilla es nueva y falta por mandar sus datos
Imagen de Personal	Verificar que todo el personal use el uniforme en estricto apego al Código de Vestimenta.	8	SI	Solo estamos dos personas Adolfo y un servidor
Lona !Únete a Nuestro Equipo!	Si la sucursal cuenta con vacantes, deberá tener colocada la lona de: !Únete a nuestro Equipo! conforme a las indicaciones estipuladas.	5	SI	Cuentan con la lona y con el baner

Puntuación (RECURSOS HUMANOS): 13.00

Pendiente o acuerdo	Cumplimiento
-	

Puntuación total: 69.43%

ADMINISTRACIÓN:	23.00
ESTÁNDARES DE SERVICIO AL	15.00
CLIENTE:	
EVIDENCIAS DEL REGIONAL	0.00
Nombre y firma	Nombre y firma
FRIEDMAN:	59.00
INVENTARIOS:	36.00
Gerente de tienda	OTROS: 13.00
RECURSOS HUMANOS:	Gerente regional 13.00

SI EL RESULTADO ES MENOR A 80%, EL GERENTE DE TIENDA DEBERÁ FIRMAR UN ACTA ADMINISTRATIVA, Y HACER UN PLAN DE ACCIÓN, JUNTO CON EL REGIONAL, PARA CORREGIR EL RESULTADO OBTENIDO. INDEPENDIENTEMENTE DEL RESULTADO DE LA AUDITORÍA, LOS DOCUMENTOS Y LAS FOTOS DEBEN ENVIARSE EL MISMO DÍA QUE SE REALIZÓ DICHA AUDITORÍA.