

Act. 113

Identificar las ventas que se hacen fuera de ruta e identificar las causas principales.

Responsable: Ing. Manuel Arturo Montijo Vásquez

Objetivo

- Identificar ventas fuera de ruta que generan un mayor costo en su distribución para poder analizar el impacto a la rentabilidad del negocio y generar acciones que nos permitan mantener el servicio al cliente mejorando la rentabilidad.

¿Qué es lo que debo hacer?

Configurar sistema que permita identificar las ventas que se hagan fuera de ruta catalogada como servicio exprés (u otro concepto con el que se puedan separar de las ventas planeadas). Dar de alta pantalla donde se muestren las ventas exprés realizadas en un mes, cantidades por pedido y los clientes a los que se les vendió, así como las principales causas que generan que esos clientes piden fuera de ruta.

Explicación



De manera frecuente no contamos con ventas fuera de ruta, y las que se llegan a dar, el mismo cliente nos visita en nuestro CEDIS o centros de servicio, por lo cual no es causante de algún costo o impacto en nuestra rentabilidad.

La manera de rastrear nuestras ventas fuera de ruta es solicitando un reporte estadístico de ventas por fecha, donde, si observamos alguna facturación de un cliente fuera de sus días normales de visita, será catalogado como una venta fuera de ruta. Se adjunta pantalla de sistema.

los motivos por los que puedan suceder estas ventas fuera de ruta son por pedidos de baterías con algún BCI de baja rotación que el cliente no tiene en su inventario, o bien pedidos extraordinarios que se dan con nuestros clientes mayoristas y su inventario no lo cubre en ese momento.

Facturación

Reportes

<==Regresar

ersa
energía en movimiento

BATERÍAS, FILTROS & LUBRICANTES

Diario de Ventas

Fecha

Cientes

De 01/03/2018

A 15/03/2018

☒ Todos los Clientes

Agentes

24-Jose Jesus Fernandez I

☐ Todos los Agentes

Cajero / Usuario

☒ Todos los Cajeros

Generar

Todos

- Por Cobrar
- Contado
- Canceladas (X)
- Contado y Abonadas

Se selecciona el rango de fecha para elaborar el reporte de facturación

Se selecciona el asesor comercial(Agente de ventas) para que el reporte sea exclusivo de sus rutas de venta (clientes)



ENERGIA Y REPRESENTACIONES SA
DE CV
CALLE DE LOS AZAHARES

jueves, 15 de marzo de 2018

Hoja 1/3

Diario de Ventas del 01/03/2018 al 15/03/2018

Numero de Factura	Fecha	Codigo	Nombre	Subtotal	Descuento	IVA	Contado	Credito	Total	Status
15120	01/03/2018	773	VISION XXI STG S.A DE C.V	744.89	0.00	119.18	0.00	864.07	864.07	Cancelado
15121	01/03/2018	550	FERRETERIA Y MATERIALES LIZARRA	2,200.18	456.54	278.98	0.00	2,022.62	2,022.62	
15122	01/03/2018	640	CABORCA CROTALO RACING SA DE C	1,728.00	86.40	262.66	0.00	0.00	0.00	
15123	01/03/2018	63	JULIO SANTANA SANTANA	1,354.32	0.00	216.70	0.00	1,571.02	1,571.02	
15124	01/03/2018	63	JULIO SANTANA SANTANA	14,672.31	3,464.50	1,793.25	0.00	13,001.06	13,001.06	Cancelado
15125	01/03/2018	640	CABORCA CROTALO RACING SA DE C	864.00	43.20	131.33	0.00	952.13	952.13	
15147	02/03/2018	773	VISION XXI STG S.A DE C.V	12,381.16	3,107.15	1,483.84	0.00	10,757.85	10,757.85	
15148	02/03/2018	773	VISION XXI STG S.A DE C.V	2,094.04	125.74	314.93	0.00	2,283.23	2,283.23	
15152	03/03/2018	6	VILLA RODRIGUEZ GPE. CECILIA	12,805.32	4,118.93	1,389.82	0.00	10,076.21	10,076.21	Cancelado
15153	03/03/2018	1546	ELISEO AMADO FLORES	619.20	0.00	99.07	0.00	718.27	718.27	
15154	03/03/2018	1111	AUTO CARS OSCALE, S.A. DE C.V.	1,835.06	484.52	216.09	0.00	1,566.63	1,566.63	
15155	03/03/2018	1119	CARRAZCO LEON JESUS ANTONIO	4,425.89	1,083.56	534.77	0.00	3,877.10	3,877.10	
15165	05/03/2018	6	VILLA RODRIGUEZ GPE. CECILIA	3,608.80	3,608.80	0.00	0.00	0.00	0.00	Cancelado
15167	05/03/2018	6	VILLA RODRIGUEZ GPE. CECILIA	2,214.39	2,214.39	0.00	0.00	0.00	0.00	
15172	06/03/2018	63	JULIO SANTANA SANTANA	17,541.28	4,113.98	2,148.37	0.00	15,575.67	15,575.67	
15173	06/03/2018	6	VILLA RODRIGUEZ GPE. CECILIA	970.67	970.67	0.00	0.00	0.00	0.00	
15180	07/03/2018	902	JOSE JAVIER RODRIGUEZ SANCHEZ	690.95	0.00	110.56	0.00	801.51	801.51	Cancelado
15181	07/03/2018	1453	JULIO CESAR BRAY VALENZUELA	654.54	0.00	104.73	0.00	759.27	759.27	
15182	07/03/2018	1338	MARIA TERESA RAMIREZ PANTOJA	7,949.79	2,151.03	927.80	0.00	6,726.56	6,726.56	
15183	07/03/2018	1328	ORDÓÑEZ LEON JACINTO	9,720.98	1,968.24	1,240.44	0.00	8,993.18	8,993.18	
15184	07/03/2018	1119	CARRAZCO LEON JESUS ANTONIO	943.56	47.18	143.42	0.00	1,039.80	1,039.80	Cancelado
15185	07/03/2018	330	MARIA ELVIA AVITIA MUÑIZ	14,195.78	3,875.13	1,651.30	0.00	11,971.95	11,971.95	
15186	07/03/2018	1338	MARIA TERESA RAMIREZ PANTOJA	357.48	17.87	54.34	0.00	393.95	393.95	
15187	07/03/2018	330	MARIA ELVIA AVITIA MUÑIZ	1,079.28	0.00	172.69	0.00	1,251.97	1,251.97	
15188	07/03/2018	757	LANDAVAZO PERRAU REBECA	5,035.11	1,022.27	642.06	0.00	4,654.90	4,654.90	Cancelado
15189	07/03/2018	757	LANDAVAZO PERRAU REBECA	5,139.30	0.00	822.29	0.00	5,961.59	5,961.59	

Ejemplo: el cliente Julio Santana Santana, tiene fecha de facturación el día 6 de marzo (el cual fue martes), y en esta fecha el asesor comercial que lo atiende se encontraba en ruta foránea, los días de visita de este cliente son los jueves.