### **Nivel:**

Intermedio



### Código:

Act-130

## Descripción:

Implementar herramienta que le permita al vendedor comunicar el saldo pendiente a pagar al cliente en sus visitas.

# **Responsable:**

Gabriel Gómez Hernandez/ Gerente Ventas.



#### **OBJETIVO:**

Contar con un proceso que ayude a un clima de control interno en la correcta administración del Distribuidor.

#### **REQUISITOS:**

Apoyarnos de "BaseSoft" para mantener al día los estados de cuenta de la cartera de clientes, es importante comunicar cualquier irregularidad al encargado del área y tomar así las decisiones pertinentes sobre los créditos que les son o serán otorgados.





En Acumuladores Y Filtros del Balsas, sabemos que "El cliente es el activo más importante de la empresa". O dicho de otra forma, sin clientes, la empresa no tiene razón de ser.

Es por eso que se pone gran parte de nuestra atención y nuestros sentidos en ellos, si no, alguna otra empresa lo hará.

Sabemos la importancia que tiene el contar con las herramientas de ventas adecuadas y más aún los beneficios que brinda un adecuado manejo de información. Ya que partiendo de estos datos se toman decisiones importantes para la empresa y también para los clientes mismos.

En esta actividad mostramos la herramienta que le permite al vendedor comunicar el saldo pendiente a pagar del cliente en sus visitas.





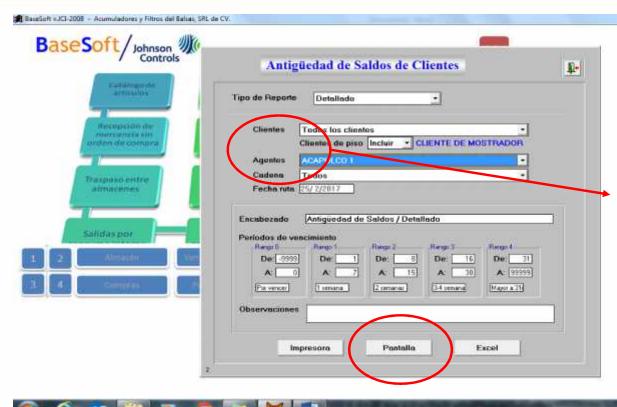
Para sacar el reporte de antigüedad de saldos, utilizamos BaseSoft.







15 a 2 2 13 (1 9564 p.m.



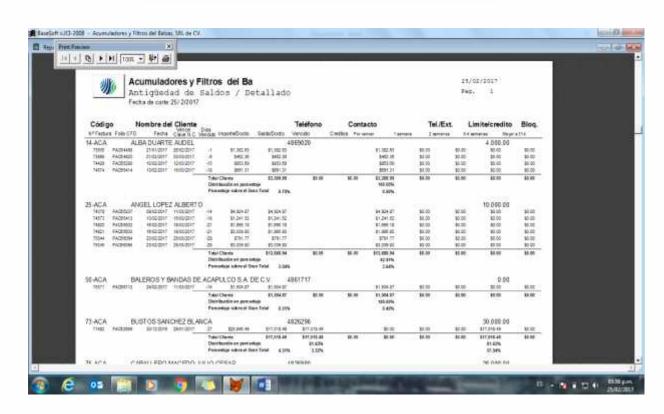
Nos va abrir esta pantalla donde elegiremos en el nombre el cliente que queremos obtener su saldo, elegimos el agente al que pertenece y damos clic en pantalla.

□ - 1 1 (1 05:55 p.m.

perial man



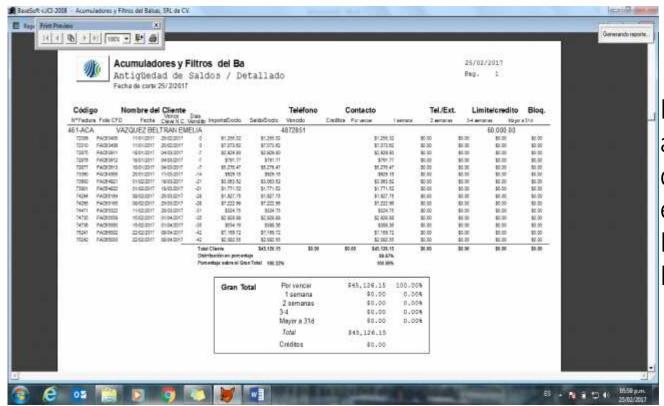




Esta pantalla seria la antigüedad de saldos de la ruta Acapulco 1.







Esta pantalla seria la antigüedad de saldos de un cliente en específico.

Ejemplo: Vázquez Beltrán Emelia.





Como apoyo adicional este reporte de Antigüedad de saldos, se usa en la auditoria para la revisión de cartera pues si se necesita revisar alguna ruta en específica a detalle se recurre a este reporte para ver los clientes que están en cartera vencida y así como sus facturas.

Las herramientas de ventas son indispensables, nos permiten estar actualizados con los datos de los clientes e informados del ritmo y estilo de venta.

Además funcionan como base para analizar nuestro mercado y mejorar las estrategias de mercadotecnia.



