

**Nivel:**  
Intermedio



**Acumuladores y Filtros  
del Balsas,** S. de R.L. de C.V.

**Código:**  
Act-114

**Descripción:**

Identificar clientes actuales y prospectos en mapa de ciudades.

**Responsable:**

Gabriel Gómez Hernandez/ Gerente Ventas



# PILAR “PLANEACION”

*Noviembre 2016*

## OBJETIVO:

Visualizar con claridad la ubicación de cada uno de los clientes, lo cual permita estructurar las rutas de visitas a clientes más productivas y menos costosas.

## REQUISITOS:

- \*Identificar clientes en el mapa de la zona a la que pertenezcan.
- \*Identificar el recorrido permanente que realizar el asesor de ventas.
- \*Identificar clientes exclusivo, mixtos y prospectos.



**Acumuladores y Filtros  
del Balsas,** S. de RL. de CV.



# PILAR “PLANEACION”

*Noviembre 2016*

En Acumuladores y Filtros del Balsas, sabemos la importancia que tiene el contar con las herramientas de ventas adecuadas y más aun 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.

El reporte diario de visitas que entregan los asesores ventas, es punto de partida para la toma decisiones ya que la información plasmada es actualizada día a día, además aquí se anotan datos relevantes de cada cliente, y una vez revisado por el Gerente de Ventas, se procede a la creación de alguna estrategia si es necesaria. Además que podemos checar el orden de visitas a los clientes, con ayuda del GPS que cuentan los vehículos se puede observar si cumplen con el recorrido permanente; también el reporte nos indican cuando contactan algún prospecto y muy importante reducir costos con un orden lógico de operación.



**Acumuladores y Filtros  
del Balsas,** S. de RL. de CV.



# PILAR “PLANEACION”

Noviembre 2016

Acumuladores y Filtros del Balsas cubre la mayor parte del Estado de Guerrero, abarcando 5 rutas locales y 8 foráneas que son atendidas por 6 asesores de ventas. A continuación se explica cómo están estructuradas.

Asesores de Venta	Ruta 1	Ruta 2
Jorge Hernández León	Aca-1	Aca-3
Moisés Núñez de la Barrera	Aca-2	Ayutla
Gabriel Gómez Hernández	Gerencia	Tlapa
Juan Luis Malanche	Chilpo 1	Chilpo 2
Oscar Lopez Alcaraz	C-Grande	Tierra Colorada
Luis Alejandro Millán Arce	C-Chica 1	C-Chica 2



**Acumuladores y Filtros  
del Balsas,** S. de RL. de CV.



# PILAR “PLANEACION”

*Noviembre 2016*

El ejemplo siguiente es una ruta local, en las rutas locales se trabaja de manera diferente. Pues hay clientes que son visitados más de una ocasión a la semana, también tenemos clientes que se visitan a diario, algunos para darles un servicio especial, otros porque están en cartera vencida y otros más para dar un seguimiento a compromisos creados.

La ruta que analizaremos es Aca-1, solo tenemos dos recorridos permanentes, por la explicación mencionada anteriormente. Esta ruta abarca los poblados ubicados en las afueras de la ciudad de Acapulco.



**Acumuladores y Filtros  
del Balsas,** S. de RL. de CV.



*Novembre 2016*

[illegible]

CLIMULOGIA  
 CLIENTES EXCLUSIVOS  
 CLIENTES MIXTOS  
 CLIENTES PROSPECTOS  
 CLIENTES CERRADOS POR INSOLUBILIDAD

## PILAR “PLANEACION”

Novembre 2016

## Recorrido Permanente tomado de la plataforma que se usa para checar GPS





# PILAR “PLANEACION”

*Noviembre 2016*

Mapa con la identificación de los clientes mixtos, exclusivos y prospectos.



**Acumuladores y Filtros  
del Balsas, S. de RL. de CV.**

