



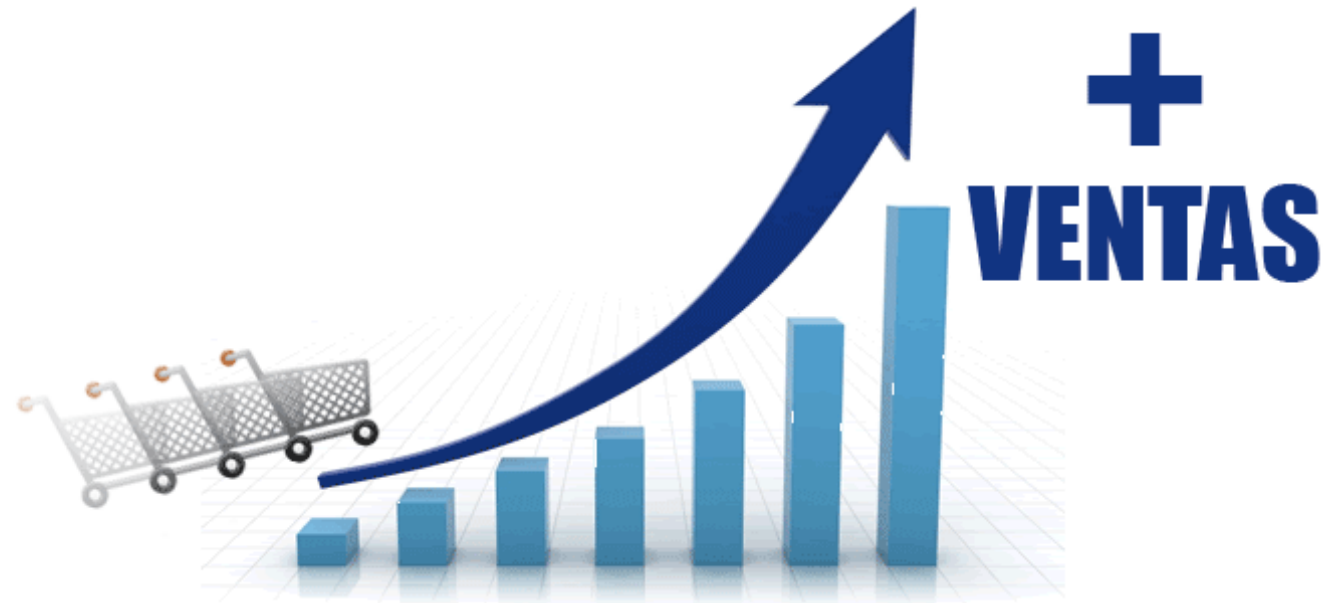
ACT-113

IDENTIFICAR LAS VENTAS QUE SE HACEN FUERA DE RUTA E
IDENTIFICAR LAS CAUSAS PRINCIPALES.

DISTRIBUIDOR – JUAN DE JESUS DE JESUS

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.



CAUSAS PRINCIPALES DE VENTAS FUERA DE RUTA:

- 1.- Falta de producto en Stock por parte del cliente
- 2.- Producto especial solicitado
- 3.- No quieren invertir en Stock y solo es venta por producto solicitado.
- 4.- Falta de comunicación Agente - Cliente

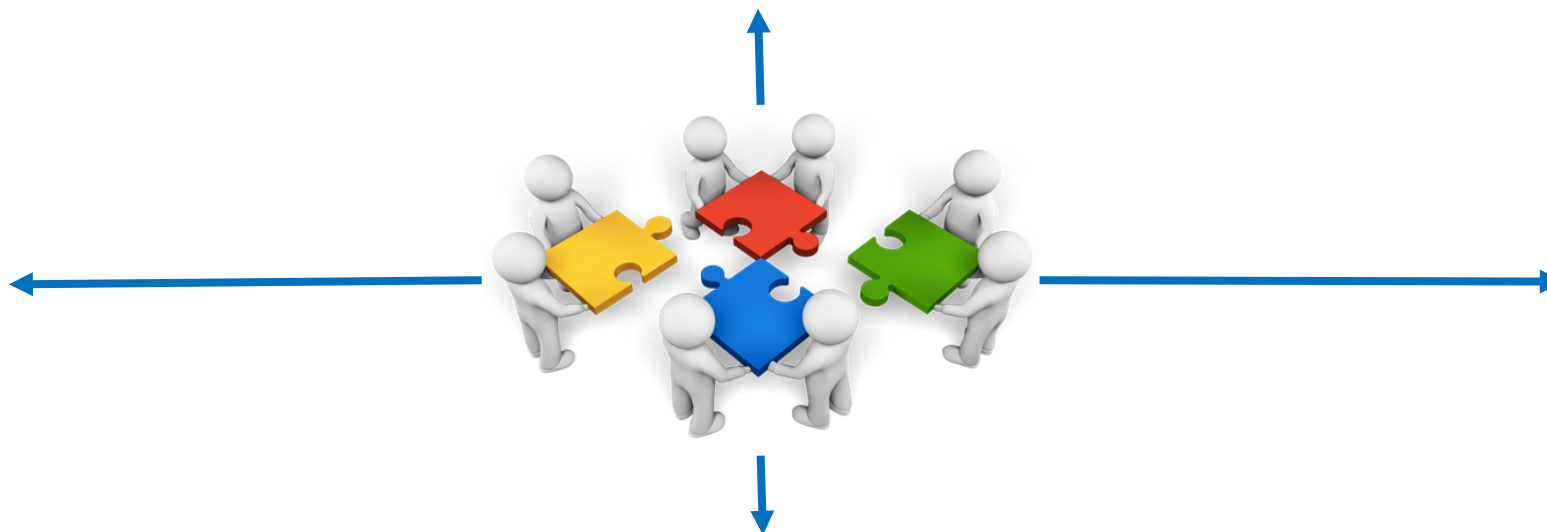


ACCIONES:

*Todo producto fuera de ruta se cobra de **Contado** y en caso de no ser posible se surtirá al día siguiente en alguna ruta que corresponde.

1.- Platicar con el cliente creándole conciencia y los beneficios de incrementar el Stock para evitar que tenga que solicitar productos fuera de ruta y al mismo tiempo hacerles ver que tendrá beneficios para evitar que tenga a su cliente esperando el producto.

2.- Revisar el área en el que se encuentra nuestro cliente y ver si es factible que tenga por lo menos 1 pz. del producto especial



3.- Clientes sin stock y que requieren venta por producto solicitado solo es venta de estricto **CONTADO** y con bajo descuento máximo 25% en baterías y/o dependerá del monto de baterías solicitadas.

4.- Realizar juntas con nuestros agentes donde se expongan las acciones que se deben de tomar con el cliente y la comunicación que debe tener para evitar pedidos fuera de ruta*.