



SOP – PLANIFICACION TERRITORIAL – TEMPORADA BAJA
Y TEMPORADA ALTA

1) OBJETIVO

Optimizar la planificación territorial para la temporada alta (diciembre) y temporada baja (marzo) con el fin de garantizar una distribución eficiente de productos, maximizar las ventas y satisfacer las necesidades de los clientes. Este proceso se realizará utilizando las herramientas ChessERP, Microsoft Excel, Tablas Dinámicas, Google Maps y mapas anteriores con las zonas marcadas.

2) ALCANCE

Jefe de Procesos, jefe de Operaciones, supervisores de ventas, gerente de logística, gerente.

3) EPP

- N/A

4) RACI

<div>PUESTO</div> <div>TAREA</div>	Supervisor de ventas	Jefe de procesos	Jefe de operaciones	Gerente
Generación de archivo de ventas	C	R		
Procesamiento del archivo y creación de tabla	I	R		
Agrupación de zonas de venta	A / C	R		I
Asignación de zonas en ChessERP	C	R	C	I
Verificación de asignaciones con Google maps		R	C	
Actualización de bases de clientes	C	R	I	
Verificación y control de asignaciones	A	R	C	I



SOP – PLANIFICACION TERRITORIAL – TEMPORADA BAJA

Y TEMPORADA ALTA

Análisis de días flex y segmentación de clientes	C	R	I	
Verificación de cobertura en extremos geográficos	A	R	C / I	
Control y ajuste final de planificación		R		
Frecuencia de actualización y ajustes	C	R		I

R: Responsable de llevar a cabo la tarea

A: Dueño del KPi / Pi al que está relacionado la tarea

C: A quien se le puede consultar sobre la tarea

I: A quien se le informa por la tarea

5) DESARROLLO

Temporada Alta (diciembre):

1. El jefe de Procesos generará un archivo con las ventas registradas desde diciembre hasta marzo del año anterior para identificar a los clientes con historial de compra durante este período.
2. Utilizando Microsoft Excel, se procesará el archivo para obtener los datos relevantes y se creará una tabla dinámica a partir del mismo, organizándola según el campo "zona de distribución".
3. Se procederá a agrupar las zonas de venta según la cantidad de clientes que se desea tener en cada zona, respetando el criterio de cantidad de clientes por reparto establecido por convenio con Camioneros.
4. Usando las herramientas del sistema ChessERP, se asignarán las nuevas zonas a los clientes según la agrupación realizada en el paso anterior. Se descargará el listado completo de clientes con sus respectivas zonas asignadas y se importará nuevamente al sistema.
5. Se utilizarán los mapas anteriores con las zonas marcadas para verificar y ajustar las asignaciones de zonas en función de la geografía y la proximidad de los clientes.



SOP – PLANIFICACION TERRITORIAL – TEMPORADA BAJA Y TEMPORADA ALTA

6. Google Maps será utilizado para verificar la precisión de las ubicaciones de los clientes y para planificar las rutas de entrega de manera más eficiente.
7. El resultado de este proceso será una base de clientes actualizada con las nuevas zonas asignadas para la temporada alta.
8. Se realizará una verificación y control exhaustivo para asegurar que todas las asignaciones se hayan realizado correctamente. Cualquier error encontrado se corregirá oportunamente.

Temporada Baja (marzo):

1. Para la temporada baja, se tomarán los datos de ventas de abril a noviembre del año anterior y se seguirán los mismos pasos descritos anteriormente para la temporada alta.
2. Adicionalmente, se analizarán los días flex que corresponden a cada cliente, considerando la frecuencia de entrega y otros factores relacionados con la segmentación, el volumen de compra y la distancia entre el punto de venta y el depósito.
3. Durante este análisis, se evaluarán especialmente los clientes que se encuentran en los extremos de la zona geográfica para asegurar una cobertura adecuada y ajustar la planificación si es necesario.

6) CONSIDERACIONES

Frecuencia de Actualización y Ajustes:

1. El proceso de planificación territorial se realizará dos veces al año, para cada temporada, en colaboración con el personal de ventas y operaciones.
2. Se realizarán ajustes pertinentes cada vez que surjan cambios en la base de datos de clientes, como cambios de ubicación, inclusión de nuevos clientes o cambios en las preferencias de entrega.

Herramientas utilizadas:

ChessERP, Microsoft Excel, Tablas Dinámicas, Google Maps y mapas anteriores con las zonas marcadas.



SOP – PLANIFICACION TERRITORIAL – TEMPORADA BAJA

Y TEMPORADA ALTA

Importancia del SOP y Planificación Territorial:

1. **Eficiencia Operativa:** La planificación territorial bien estructurada garantiza una distribución más eficiente de los productos, optimizando la logística y reduciendo los costos operativos.
2. **Maximización de Ventas:** Al asignar zonas de forma estratégica y segmentar clientes según su comportamiento de compra, se pueden identificar oportunidades de crecimiento y enfocar los esfuerzos en los clientes con mayor potencial.
3. **Satisfacción del Cliente:** La planificación adecuada asegura entregas oportunas y consistentes, lo que mejora la satisfacción del cliente y su lealtad hacia la empresa.
4. **Análisis y Toma de Decisiones:** El uso de herramientas como tablas dinámicas, Google Maps y mapas anteriores marcados proporciona información valiosa para la toma de decisiones estratégicas y comerciales.
5. **Adaptabilidad y Flexibilidad:** La revisión periódica de la base de clientes y la planificación territorial permiten adaptar rápidamente las estrategias ante cambios en la demanda, ubicación de clientes u otros factores relevantes.
6. **Colaboración Interdepartamental:** La participación del equipo de ventas y operaciones en el proceso de planificación promueve la colaboración y alineación entre departamentos, mejorando la eficacia global de la empresa.

En resumen, el Procedimiento Operativo Estándar (SOP) para la planificación territorial es esencial para lograr una distribución eficiente, maximizar las ventas y garantizar la satisfacción del cliente, lo que a su vez conduce a una mejora en la rentabilidad y el posicionamiento competitivo de la empresa en el mercado.



SOP – PLANIFICACION TERRITORIAL – TEMPORADA BAJA
Y TEMPORADA ALTA

7) FLUJOGRAMA





SOP – PLANIFICACION TERRITORIAL – TEMPORADA BAJA
Y TEMPORADA ALTA

8) REVISIONES

N° DE REVISION	FECHA	RESPONSABLE	CARGO	MODIFICACIONES
1	05/2024	Yeuchuk Horacio	Jefe de administración	
2				