**PROCEDIMIENTO DE ANÁLISIS DE VENTAS**

1. **Objetivo**

El presente documento tiene como objetivo normar el procedimiento a seguir para realizar el Análisis de Ventas de Vehículos de acuerdo a las metas específicas del mes.

1. **Alcance**

Este documento incluye una descripción de las actividades a realizarse para el Análisis mensual de Ventas de Vehículos desde la recopilación del “Rendimiento Comercial” hasta la elaboración del “Informe de Análisis Mensual de Ventas” para Vicepresidencia y Gerencias del área de Ventas.

1. **Actividades**

**3.1 Recopilación de Rendimiento Comercial por Regional**

Al finalizar el mes, el Sistema genera el reporte de “Rendimiento Comercial” mensual a partir de datos del Sistema, mismo que incluye la siguiente información:

- Regional a la que corresponde la venta

- Sucursal en la cual se realizó cada venta

- El Ejecutivo de Ventas que realizó la venta.

- Modelo del Vehículo Vendido

- Fecha de Venta (autorización de la reserva del vehículo en el Sistema)

- Respaldos de Venta (Facturaciones)

Posteriormente, el Analista Comercial verifica los datos de las facturaciones en el Sistema y coteja las mismas con la información del “Rendimiento Comercial”.

**3.2 Elaboración del Informe de Análisis de Ventas**

Una vez que el Sistema genera el “Rendimiento Comercial” a nivel nacional y el Analista Comercial revisa el mismo, el Sistema compara los datos de Ventas por Modelo de Vehículo con el “Cumplimiento de Metas de Cobranzas” y el Analista Comercial realiza un Informe de Análisis de Ventas a partir de dichos datos en el Sistema. Se obtiene como resultado un Informe que indica si se cumplió con la meta propuesta por modelo de vehículo o no.

Una vez finalizado el Informe, el Sistema genera una alerta a Vicepresidencia y a los diferentes Gerentes de área notificando que el Informe de Análisis de Ventas se encuentra disponible para su conocimiento.