

GESTIÓN Y CLASIFICACIÓN DE CLIENTES

DESCRIPCION RUT	RUT	Acum. Vent. Netas	Num. Compras	Monto Devoluciones	Num. Devoluciones	Neto Final	Compras finales
▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼
JUAN RAMONCES GARCIA-MORALES	21339485	30793	1	0	0	30793	1
JOSE ANTONIO VALEZ-HERRERO	48901782	90254	2	0	0	90254	2
JACINTO-CONCEPCI-MIRANDA	47325889	109530	1	0	0	109530	1
RENE CARLOS	48338209	12967	1	0	0	12967	1
CARLOS BRUNO-VIRGA	88288385	4370	2	0	0	4370	2
WILSON ROMERO-SALMADO	10438888	12119	1	0	0	12119	1
CARLOS ENRIQUE CORTES-PALTA	54470886	6575	2	0	0	6575	2
HECTOR GUERRERO-FERNANDEZ	55901340	74706	1	0	0	74706	1
OSCAR ALBERTO TAPIA-SARAYONA	58880018	41092	1	0	0	41092	1
GUISPE SUMAR-BURGER	90948842	15883	1	0	0	15883	1
MAURO-OSWALDO-CAABOJA	94340887	4790	1	0	0	4790	1
RAUL ANTONIO-ROSA REYES	88490118	2889	1	0	0	2889	1
CONRADO CONTRERAS-HERA	94388178	105882	1	0	0	105882	1
ENRIQUE DOMINGUEZ-SCHWABE	94388188	17158	1	0	0	17158	1
WILSON GARRA-PALACIOS	94388128	14118	1	0	0	14118	1

Por Joaquín Lara

CLIENTES NUEVO

Conceptos Importantes

El fin de este reporte es poder identificar a aquellos clientes tipo empresa que Pernostock considera como nuevos (se deben definir los periodos), poder analizarlos con base a sus compras y posteriormente evaluar la posibilidad de abrir líneas de créditos a fin de retener o fidelizar al cliente, aparte de conocer cuales son los productos que compra.

Un “Cliente Nuevo” se considera a toda empresa que haya comprado en cierto periodo considerado por la empresa. Además, el monto de las compras deben ser mayores a los de las devoluciones, ya que si compró y luego hizo una devolución por el total comprado no es un cliente que deba ser considerado.

HOJA “CLIENTES NUEVOS”

DESCRIPCION RUT	RUT	Acum. Vent. Netas	Num. Compras	Monto Devoluciones	Num. Devoluciones	Neto Final	Compras finales
LUAN SANCHEZ GARCIA-MORALES	21379485	30793	1	0	0	30793	1
JOSE ANTONIO VALEZ-HERRERO	480254	90254	2	0	0	90254	2
JACINTO-CONCELETT-MIRANDA	4752530	109530	1	0	0	109530	1
RENE CARLOS	4812967	12967	1	0	0	12967	1
CAROL BRUNDA-VIRGA	4370	4370	2	0	0	4370	2
WILSON ROMERO GALLARDO	12119	12119	1	0	0	12119	1
CARLOS ENRIQUE CORTES-PINTE	6575	6575	2	0	0	6575	2

- **Descripción RUT:** Identificación legal de la empresa, es la razón social.
- **RUT:** Número único asignado a la empresa.
- **Acum. Vent. Netas:** Total de compras realizadas por el cliente (monto neto).
- **Número de Compras:** Cantidad de transacciones realizadas por el cliente en el periodo evaluado.
- **Monto de Devoluciones:** Total en dinero de los productos devueltos por el cliente (monto neto).
- **Número de Devoluciones:** Cantidad de veces que el cliente ha devuelto productos.
- **Neto Final:** Ingreso total obtenido de las transacciones del cliente, después de restar las devoluciones.
- **Compras Finales:** Cantidad de compras que el cliente ha completado satisfactoriamente.

HOJA “VENTAS” Y HOJA “DEVOLUCIONES”

DOCUMENTO	NUMERO	DIA	MES	AÑO	ESTADO	RUT	DESCRIPCION RUT	VENDEDOR	CANTIDAD	NETO	COSTO FINAL	FECHA
FACTURA ELECTRONICA	365726	1	9	2023	VIGENTE	766	CONSTRUCCIONES	EDISON	1	1657	2517	2023-09-01 00:00:00
FACTURA ELECTRONICA	365726	1	9	2023	VIGENTE	766	CONSTRUCCIONES	EDISON	1	1210	596	2023-09-01 00:00:00
FACTURA ELECTRONICA	365726	1	9	2023	VIGENTE	766	CONSTRUCCIONES	EDISON	1	983	596	2023-09-01 00:00:00
FACTURA ELECTRONICA	365726	1	9	2023	VIGENTE	766	CONSTRUCCIONES	EDISON	1	1000	596	2023-09-01 00:00:00
FACTURA ELECTRONICA	365726	1	9	2023	VIGENTE	766	CONSTRUCCIONES	EDISON	1	12588	7550	2023-09-01 00:00:00
FACTURA ELECTRONICA	365726	1	9	2023	VIGENTE	766	CONSTRUCCIONES	EDISON	1	-44	2517	2023-09-01 00:00:00

- **Ventas:** En este hoja aparecen todas las transacciones “Factura electrónica” que se realizaron, es decir, aparece cada Línea que se consideró para el cálculo de los montos netos de los clientes nuevos. Además, sirve para conocer el detalle de las compras de los clientes.

DOCUMENTO	NUMERO	DIA	MES	AÑO	ESTADO	RUT	DESCRIPCION RUT	VENDEDOR	CANTIDAD	NETO	COSTO FINAL	FECHA
NOTA DE CREDITO ELECTRONICA	20266	5	9	2023	VIGENTE	773:	COMERCIAL E I	VICTORIA M	-1	-8092	-3196	2023-09-05 00:00:00
NOTA DE CREDITO ELECTRONICA	20249	4	9	2023	VIGENTE	770:	TRANSPORTES I	FRANCISCO	-1	-252	-65	2023-09-04 00:00:00
NOTA DE CREDITO ELECTRONICA	20259	5	9	2023	VIGENTE	770:	TRANSPORTES I	BLANCA RO	-1	101	-2156	2023-09-05 00:00:00
NOTA DE CREDITO ELECTRONICA	20259	5	9	2023	VIGENTE	770:	TRANSPORTES I	BLANCA RO	-2	-8101	-4312	2023-09-05 00:00:00
NOTA DE CREDITO ELECTRONICA	20259	5	9	2023	VIGENTE	770:	TRANSPORTES I	BLANCA RO	-2	-403	-150	2023-09-05 00:00:00

- **Devoluciones:** Tiene el mismo propósito que la hoja ventas, solo que en esta se muestran todas aquellas transacciones “Nota de Crédito Electrónica” que hicieron los clientes que se consideran como nuevos.

FUNCIONES ADICIONALES

Este análisis de clientes surgió de un concurso realizado para premiar a los vendedores que captaron nuevos clientes. A causa de lo anterior, en caso de querer repetir el concurso se introdujo la opción de poder hacerlo.

CONCURSOS PARA VENDEDORES

Debido a que existen dos categorías de vendedores, “Vendedores de Mesón” y “Vendedores de Retail” que tienen volúmenes y montos diferentes debido a la naturaleza de sus clientes, se decidió crear un Concurso que incluye a toda la fuerza de ventas y otro especial para los de Retail.

FORMATO DEL CONCURSO

VENDEDOR	Acum. Vent.Netas	Cantidad ClientesN	Margen Prom	Puntuación Cantidad C	Puntuación Vent.Netas	Puntuación Margen	Puntuacion Total
PATRICIO	5652019	74	40%	0.83	1	0.089	0.64
PATRICIO	4042551	89	42%	1	0.71	0.093	0.601
FRANCISC	1945632	75	34%	0.841	0.333	0.079	0.418
BLANCA R	3193053	46	43%	0.511	0.557	0.095	0.388
JAIME TAF	95739	1	567%	0	0	1	0.333
CARLA OL	1943105	45	33%	0.5	0.332	0.078	0.303
CRISTIAN	1520329	43	38%	0.477	0.256	0.085	0.273
VICTORIA	1368318	45	36%	0.5	0.229	0.082	0.27

El concurso contempla 3 categorías, todas con el mismo peso (1/3), las cuales son Monto total (neto) que le ha vendido a los que se consideran sus clientes, la cantidad de clientes que se consideran nuevos que pudieron captar y el margen promedio que se obtuvo por las ventas.

La forma de asignar las puntuaciones a cada categoría se hace tomando el valor más bajo de la categoría, el valor máximo y luego todos se normalizan en una escala de 0 a 1.

La puntuación Total resulta de la suma de multiplicar cada categoría por su peso.

RELACIONES VENDEDOR-CLIENTE

VENDEDOR	RUT	DESCRIPCION RUT
EDISON TA	7668	CONSTRUCCIONES
CARLA OLI	0775	TBD PERFORACION
CARLA OLI	760	SOCIEDAD CARMO
CARLA OLI	777	INVERSIONES MAG
CRISTIAN I	60	GIUSEPPE SLOMP B
EDISON TA	0773	TRANSPORTES FLORI
FRANCISCO	772	TRANSPORTES POI
VICTORIA	775	CONSTRUCCIONES
KARLA MU	765	RODRIGO MUÑOZ
VICTORIA	773	COMERCIAL E IMPO
VICTORIA	767	INGENERIA EDUAR
CARLA OLI	75	JOSE ANTONIO FLC
VICTORIA	772	A D CHILE SUR SPA
CRISTIAN I	54	CARLOS ENRIQUE C

En el caso que se quiera conocer los clientes asociados a cada vendedor (Vendedor con cada RUT), se agregó al reporte la hoja “Relaciones”, con el fin de saber con mayor detalle las empresas relacionadas a cada vendedor.