MATRIZ DE AUTORES-LIBRO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **VARIABLE** | **NRO** | **DEFINICION (\*)** | **FUENTE (\*\*)** |
| **VARIABLE DEPENDIENTE** | 1 | Según Enrique Morales Nieto (2015) la cantidad de pedidos, las ventas de las unidades, el control de la demanda, el control de inventarios, de costos y en fin, todos los controles e índices de gestión en las áreas de ventas, despacho, logística y servicio al cliente requiere indispensablemente la instalación de sistemas de control y de planificación. | **Libro: Innovar o morir. 3ª edición**  https://books.google.com.pe/books?id=Po6fDwAAQBAJ&pg=PA321&dq=control+ventas+software&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjf87iF7tb3AhWvBLkGHYHYCPcQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=control%20ventas%20software&f=false |
|
| 2 | Según Ines Kuster se puede afirmar que el control sobre la fuerza de ventas se convierte en un factor clave del éxito comercial; y ello como consecuencia de la necesidad de las empresas de poder contar con un equipo comercial que garantice ventas crecientes, adecuadas, confiables y que consigan un alto grado de satisfacción del cliente. | **Paper: Evaluación y control de la fuerza de ventas: Análisis exploratorio**  https://www.redalyc.org/pdf/433/43300903.pdf |
| 3 | Según Manuel Artal Castells el control de ventas y su rentabilidad, de las cuestiones financieras con ellas relacionada y de los costes, nos permite conocer como nuestras ventas y los defectos que tenemos que corregir, pero no nos indica suficientemente la calidad de nuestros vendedores. | **Libro: Dirección de Ventas**  https://books.google.com.pe/books?id=AwDOp6kGwHMC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false |
| 4 | Sin entrar en un análisis más profundo, hemos visto que el objetivo fundamental de cualquier tienda online es crecer en ventas. Para ello es preciso que crezca el número de potenciales compradores atraídos a nuestra tienda online. En definitiva, se trata de captación de nuevos clientes y retención de los que ya tenemos. | **Libro: Comercio Electrónico y Marketing Relacional**  https://1library.co/document/qo5x2p80-autor-asociaci%C3%B3n-espa%C3%B1ola-comercio-electr%C3%B3nico-marketing-relacional-aecem.html |
| 5 | Según Gómez Diaz, la informatización del comercio posibilitará llevar un mayor control de ventas a través de aplicaciones de gestión, estadística y control que ofrecerá un software. | **Libro: Dinamización del punto de venta 2.ª edición 2021**  https://books.google.com.pe/books?id=2HE-EAAAQBAJ&pg=PA125&lpg=PA125&dq=la+informatizacion+del+comercio+posibilitara+un+mayor+control&source=bl&ots=9Q7hPNfZrM&sig=ACfU3U1JllMJT0pIMpi2nPkcGPOoFiTIrg&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiQwKH-6Nb3AhX4A7kGHcp4Cm4Q6AF6BAgZEAM#v=onepage&q=la%20informatizacion%20del%20comercio%20posibilitara%20un%20mayor%20control&f=false |
|
|
|
|

Nota: todas las fuentes son de libros o paper (no tesis)

(\*) definición del autor del libro

(\*\*) fuente: libro , link si fuese el libro digital