

ENTREVISTA SOBRE LA GESTION COMERCIAL	
Dirigido A:	TRUMAN RUIZ VASQUEZ
Fecha:	08/04/2011

- 1. ¿Qué procesos en la Gestión comercial realiza la empresa?**
La empresa realiza los procesos de ventas (servicios y repuestos), compras y cobranzas.
- 2. ¿Qué tipos de ventas realiza la empresa?**
Las ventas que realizan es por servicios y repuestos.
- 3. ¿La empresa cuenta con algún sistema físico o informático en el proceso de ventas en la gestión comercial de la empresa?**
Si, contamos con un sistema manual, que consiste en un cuaderno donde se registran los trabajos realizados y las ventas por cliente, de igual manera los reportes (facturas, boletas y guías) se hacen de manera manual.
- 4. ¿Está conforme con el Sistema que usa su empresa?, ¿por qué?**
No, porque muchas veces se pierden los datos, no se cuenta con disponibilidad inmediata para la consulta de la información, no hay un control organizado de los ingresos y las ventas.
- 5. ¿Cuenta con algún tipo de balance sobre sus ingresos y egresos, con el sistema que maneja?**
No, los únicos balances que se dan es por medio del Contador cada fin de mes, pero por la propia empresa no existe un balance detallado.
- 6. ¿El sistema que usa es eficiente en los tiempos en que realiza el proceso de ventas?**
No, ya que se invierte mucho tiempo en el registro, consulta de datos y emisión de reportes de ventas, provocando malestar en los clientes.
- 7. ¿Cuál es el número de ventas y la ganancia aproximada, de manera semanal?**
Actualmente en nuestra institución se vienen realizando un promedio de 14 ventas semanal, con una ganancia de 3850.00 nuevos soles.
- 8. ¿Qué actividades intervienen en el proceso de ventas?**
En el proceso de ventas intervienen las siguientes actividades: Registro de ventas y Generación de reportes de ventas
- 9. En el registro de ventas: ¿Qué actividades intervienen?**
En el registro de ventas intervienen las siguientes actividades, en primer lugar se toman los datos del cliente y del vehículo, después se realiza la recolección de la información preliminar al operador del vehículo por medio de un cuestionario verbal para un diagnóstico, luego se lista los repuestos a usar, después el cliente decide si el servicio a brindar será a todo costo o solo servicio, y finalmente se concluye el registro de la venta según la información con la emisión de la factura ya sea por servicio y repuestos.

10. ¿Existe algún inconveniente con el registro de ventas?

Actualmente el registro de una venta toma un tiempo excesivo, perjudicando al personal y a los clientes.

11. ¿Cuál es el tiempo empleado para este proceso actualmente?

Actualmente para el registro de ventas se tiene un rango de tiempo que va desde los 10 hasta los 30 minutos aproximadamente.

12. En la generación de reportes de ventas: ¿Qué actividades intervienen?

Intervienen la selección de algún criterio, la filtración de registros de ventas y la generación de un reporte.

13. ¿Existe algún inconveniente en la generación de reportes de ventas?

El tiempo empleado para la generación de reportes de ventas actualmente es excesivo, llegando incluso a un promedio de 5 a 10 minutos.

14. ¿Cómo afectan estos problemas a su organización?

Estimamos que estos inconvenientes generarían hasta un 50% de pérdidas de económicas para nosotros.

TRUMAN "MOTOR'S" S.C.R.Tda.
TRUMAN RUIZ VASQUEZ
GERENTE