



LOCK INVENTORY

Recolección de Información

HOJA DE CONTROL

Organismo	SENA		
Proyecto	ISAPOHONE		
Entregable	Recolección de Información		
Autor	Lock Inventory		
Versión / Edición	0100	Fecha Versión	01/12/2021
Aprobado Por	EDWIN ALBEIRO RAMOS VILLAMIL	Fecha Aprobación	DD/MM/AAAA
		Nº Total de Páginas	7

REGISTRO DE CAMBIOS

Versión	Causa del cambio	Responsable del cambio	Fecha del cambio
0100	Versión Inicial	Juan Leon; Ana Mendoza; Johan Rodriguez	01/12/2021

CONTROL DE DISTRIBUCIÓN

Nombre y Apellidos



LOCK INVENTORY Planeación

OBJETIVOS	TECNICA(S) A UTILIZAR	INSTRUMENTO	FUENTES	Fecha	Responsables	Recursos	Observaciones
Conocer con mayor profundidad la problemática del proceso de ventas	Encuesta	Cuestionario encuesta (Anexo 1)	Muestra de 10 clientes de la empresa		Juan Leon	Cuestionario digital	
	Observación	Diario de campo	Visita local		Johan Rodriguez	Camara fotografica Libreta de apuntes	
Conocer como es el funcionamiento de la empresa	Encuesta	Cuestionario Encuesta (Anexo 3)	Gerente (German Baron)		Ana Mendoza	Cuestionario digital	

ENCUESTA GERENTE DE EMPRESA

OBJETIVOS:

- Conocer los procesos que se desarrollan dentro de la empresa
- Saber el estado actual de la empresa

NOMBRE

German

APELLIDO

Baron

¿Cuántos empleados hacen parte de su empresa?

☐

1

☒

2

☐

3

☐

4 o mas

¿Cuántos locales tiene su empresa?

- ☒ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4 o mas

¿Tiene tienda virtual?

- ☐ Sí
- ☒ No

¿Maneja diferentes métodos de pago?

- ☒ Sí
- ☐ No

¿Cuales?

Tarjetas de credito y plataformas como nequi y daviplata

¿Tiene inventariada su mercancía?

- ☐ Sí
- ☒ No

¿Cada cuánto hace la verificación de su inventario?

- ☐ 1 vez al mes
- ☐ 1 ves cada 6 meses
- ☒ 1 vez cada año

POR FAVOR SEGUIR RESPONDIENDO LA ENCUESTA

¿Cuenta con algún programa que lleve su inventario?

- ☐ Sí
- ☒ No

¿Con qué frecuencia abastece de mercancía su local?

- ☒ A diario
- ☐ Semanal
- ☐ Quincenal
- ☐ Mensual

¿Cuántos proveedores tiene?

5

¿Cómo lleva el control de los productos que vende?

no llevo control exacto de los productos que se venden

¿Cuenta con algún programa que lleve su contabilidad?



Sí



No

¿Lleva algún registro de ventas?



Sí



No

¿Cada cuanto es el tipo de registro de las ventas ?

- ☒ Diario
- ☐ Semanal
- ☐ Quincenal
- ☐ Mensual
- ☐ No lleva registro

El formulario se creó en Servicio Nacional de Aprendizaje SENA.

Google Formularios



LOCK INVENTORY

Análisis de la Información

Encuesta Gerente de la empresa

Se puede evidenciar a grandes rasgos el manejo de los procesos que se tienen dentro de la organización.

La microempresa ISAPONE cuenta con solo 2 empleados que son la vendedora y el gerente, la vendedora es la encargada de hacer la solicitud de la mercancía que se ha vendido diariamente. La empresa no cuenta con un sistema de información que le permita conocer exactamente cual es el total de ventas del día ni los faltantes en el inventario

Actualmente la empresa no cuenta con un sistema de información con el que lleve el control del inventario, este es realizado una vez al año, para conocer exactamente los faltantes en esa época y poder adquirir lo necesario para la temporada alta (Diciembre)

En el establecimiento se reciben varios métodos de pago como lo son efectivo, tarjetas de crédito y plataformas como Nequi y Daviplata.

El establecimiento es abastecido diariamente según las ventas del día anterior y se cuenta con 5 proveedores

LOCK INVENTORY

Diario de Campo



Empresa ISAPHONE

Conocer con mayor profundidad la problemática del proceso de ventas

Investigador: Johan Rodriguez

Fecha: 22/11/2021

Hora: 10.00h-12.00h

Descripción del grupo observado: Clientes que se acercan a preguntar o comprar algún producto del local.

Observación: Se llega al local aproximadamente a las 10:00am, en el establecimiento solo se encuentra la vendedora. Como el lugar es algo pequeño realizamos la observación desde afuera, tratando de estar pendientes de todas las solicitudes que hacen los clientes y ver como la vendedora busca y entrega los productos solicitados.

Algunos de los clientes que se acercan a preguntar por productos específicos en algunos casos eran atendidos con rapidez y la vendedora podía encontrar los productos que solicitaban, pero cuando los clientes preguntaban por productos de dispositivos de referencias poco comunes o que ya no son de alta demanda, tardaba mucho en encontrar esos productos y en algunos casos los clientes se iban sin adquirir el producto.

Conclusiones: Al ser un lugar tan concurrido y con varios locales que ofrecen los mismos productos, el no saber exactamente si se tienen los productos que solicitan los clientes genera que los clientes opten por dirigirse a otro local y se pierden las ventas. Se pudo evidenciar que el tener en lugares de fácil acceso algunos de los productos más pedidos ayuda a que el cliente sea atendido con mayor rapidez

