

## Indicadores del negocio

Definiciones de indicadores del negocio ordenados por fuentes de datos

### Indicadores Sellin:

1) Venta Sell in: Venta realizada por Carozzi a sus clientes, en volumen o valor.

- Vta SI mes actual: Venta del mes en curso del año actual
- Vta SI mes actual AA: Venta del mes en curso del año anterior al actual
- Var SI % vs AA:  $\text{Venta mes actual} / \text{Venta mes actual AA}$
- Vta acumulada: Venta acumulada del año en curso, hasta el último mes cerrado
- Vta acumulada AA: Venta acumulada del año anterior, hasta el último mes cerrado del año en curso
- Var SI % acumulada vs AA:  $\text{Venta acumulada} / \text{Venta acumulada AA}$

2) Presupuesto Sell in: Presupuesto gerencial a nivel de oficina, grupo de artículo, año y mes

- Ppto mes actual: Presupuesto mes en curso
- Ppto acumulado: Presupuesto acumulado , hasta el último mes cerrado
- Cumpl. ppto mes actual:  $\text{Vta SI mes actual} / \text{Ppto mes actual}$
- Cumpl. ppto acumulado:  $\text{Vta SI mes actual} / \text{Ppto mes actual}$

### Indicadores Sell Out Grandes Cuentas:

1) Venta Sell out: Venta realizada por las 4 principales grandes cuentas (Walmart, Cencosud, SMU, Falabella) a clientes finales en supermercados, en volumen o valor.

- Venta Un
- Valor Costo
- Valor Venta
- Venta s/IVA
- Venta UMB
- Vta SI mes actual: Venta del mes en curso del año actual
- Vta SI mes actual AA: Venta del mes en curso del año anterior al actual
- Var SI % vs AA:  $\text{Venta mes actual} / \text{Venta mes actual AA}$
- Vta acumulada: Venta acumulada del año en curso, hasta el último mes cerrado
- Vta acumulada AA: Venta acumulada del año anterior, hasta el último mes cerrado del año en curso
- Var SI % acumulada vs AA:  $\text{Venta acumulada} / \text{Venta acumulada AA}$

2) Presupuesto Sell in: Presupuesto gerencial a nivel de oficina, grupo de artículo, año y mes

- Ppto mes actual: Presupuesto mes en curso
- Ppto acumulado: Presupuesto acumulado, hasta el último mes cerrado
- Cumpl. ppto mes actual:  $\text{Vta SI mes actual} / \text{Ppto mes actual}$
- Cumpl. ppto acumulado:  $\text{Vta SI mes actual} / \text{Ppto mes actual}$

Indicadores de Fill Rate

1) Cant. Pedida: unidades de productos solicitadas por los clientes

2) Cant. Confirmadas: unidades de productos confirmadas hacia los clientes, en función de lo solicitado

3) Cant. Facturadas: unidades de productos facturadas hacia los clientes, en función de lo solicitado

- Fill rate confirmado:  $\text{Cant confirmadas} / \text{Cant. Pedida}$
- Fill rate facturado:  $\text{Cant Facturadas} / \text{Cant. Pedida}$
- On time:  $\text{Cant Facturadas a tiempo} / \text{Cant Facturadas}$
- Otif:  $\text{Cant Facturadas a tiempo} / \text{Cant Pedidas}$