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: Venta mes actual / 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: Venta acumulada / 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: Vta SI mes actual / Ppto mes actual
* Cumpl. ppto acumulado: Vta SI mes actual / 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: Venta mes actual / 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: Venta acumulada / 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: Vta SI mes actual / Ppto mes actual
* Cumpl. ppto acumulado: Vta SI mes actual / 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: Cant confirmadas / Cant. Pedida
* Fill rate facturado: Cant Facturadas/ Cant. Pedida
* On time: Cant Facturadas a tiempo / Cant Facturadas
* Otif: Cant Facturadas a tiempo / Cant Pedidas