

El módulo de Cuota Vendedores, permite establecer las metas comerciales de cada uno de los Asesores en Venta de unidades de vehículos.

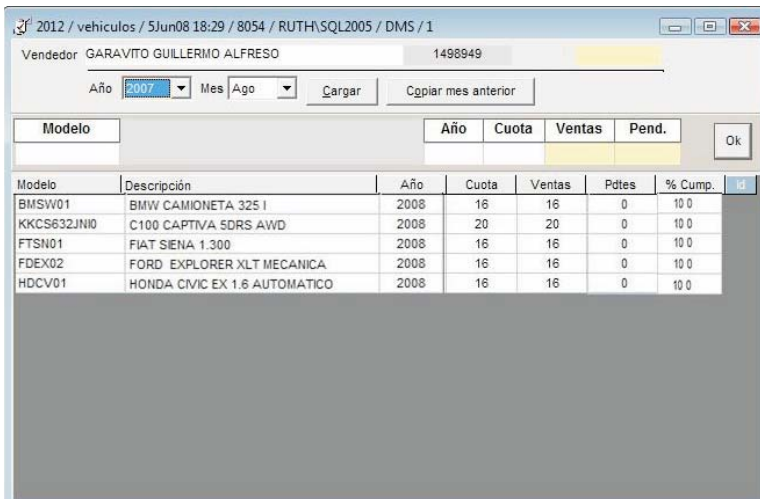
Su operación es bastante sencilla, porque requiere por cada Año - Mes, el ingreso del modelo del vehículo y la cantidad de unidades que se espera venta.

Esta operación se realiza por cada vendedor del área comercial de vehículos, permitiendo la combinación de diferentes modelos y cantidades, hasta completar su cuota establecida.

Una vez completada la información se almacena, el presupuesto de venta de unidades, detallado por vendedor y modelo.

A medida que se van generando las facturas de venta de los vehículos, las cantidades se van actualizando en forma automática.

En cualquier momento, es posible conocer el presupuesto de ventas por vendedor y sus resultados.



2012 / vehiculos / 5Jun08 18:29 / 8054 / RUTH\SQL2005 / DMS / 1

Vendedor: GARAVITO GUILLERMO ALFREDO 1498949

Año: 2007 Mes: Ago Cargar Copiar mes anterior

Modelo	Año	Cuota	Ventas	Pdtes	% Cump.
BMSW01	2008	16	16	0	100
KKCS632JW0	2008	20	20	0	100
FTSN01	2008	16	16	0	100
FDEX02	2008	16	16	0	100
HDCV01	2008	16	16	0	100

De esta importante información estadística, se obtiene la clasificación de unidades vendidas, según lo presupuestado, o es posible que se presenten ventas de modelos que no estaban incluidos en el presupuesto, para ese vendedor. Así como el comparativo en unidades.



A medida que se presentan las ventas, el sistema va calculando el porcentaje de cumplimiento del vendedor. No es necesario esperar hasta la finalización del mes, para consultar los resultados por vendedor, es posible realizar este análisis en cualquier momento del período.

Esta información queda disponible para ser consultada en cualquier momento, por cada vendedor, por modelo, por periodo de tiempo consultado, por rotación de unidades, porcentaje de cumplimiento, etc.

La información presupuestada de un periodo, sirve como base para la formulación de los siguientes períodos, permitiendo ser editada, a partir de los datos anteriores.

## BENEFICIO

En algunos casos, el análisis estadístico de esta información es bien valioso, porque permite descubrir la habilidad del vendedor, el cual comienza a presentar tendencias de venta, con inclinación a determinados modelos, que maneje con más facilidad o que tenga mejor conocimiento.

De otra parte, el análisis de resultados sobre unidades vendidas, no proyectadas en el presupuesto, también arroja información valiosa, para la formulación sucesiva de los presupuestos mes a mes.

El comportamiento en ventas del Sector Automotriz, puede tener muchas proyecciones y formulación de presupuestos, pero sólo la información histórica y el comportamiento del mercado, van delineando las estrategias de formulación para el siguiente período.

De allí su importancia que la información sea confiable, oportuna y ágil.