

ALCANCE

- a. Procedimientos predecesores
 1. Elaboración de proyección de ventas
- b. Objetivo del procedimiento: Definir las necesidades de compra de la importadora, para garantizar el abastecimiento del negocio, minimizando faltantes o sobrantes de producto
- c. Procedimientos sucesores
 1. Solicitud de presupuesto y colocación de pedido de compras importadora
 2. Compra y tracking de la importación de productos

CARGO RESPONSABLE

- a. Gerente de servicio de ventas (GSV)

CARGOS INVOLUCRADOS

- a. Asesor de servicio de ventas (ASV)
- b. Jefe de servicio de compras de importadora (JSCI)

TIEMPOS

- a. Según el ciclo de operación

INDICADORES CLAVES

- a. Promedio de líneas por pedido por marca de llanta y batería
- b. Número de pedidos en forecast semestral por producto
- c. Número de pedidos dentro y fuera de forecast

TERMINOLOGÍA

- a. **Proyección de venta:** Es el cálculo aproximado de ventas que se estima en un periodo
- b. **Reporte de ventas histórico:** Es el reporte generado desde el sistema Odo, donde se visualiza las ventas efectuadas durante un periodo determinado por cada uno de los vendedores

ACUERDOS Y COMPROMISOS

Todo procedimiento aprobado por José Tovar Oliva, deberá ser auditado para garantizar su objetividad y cumplimiento.

La firma de dicho documento por todos los asistentes, hará constar el compromiso, validez, vigencia y obligatoriedad de las partes involucradas, con el propósito de ser más eficientes y productivos en todos los procesos que se realicen dentro de Grupo Entusiasmo S.A de C.V.

NOMBRE	PUESTO DE TRABAJO	FIRMA
José Tovar Oliva	Director General	
Natalia Tobón Coral	Directora de Mercadeo y Transformación Digital	
Lissette Gonzalez	Gerente de servicio de Administración	
Erlés Gómez	Gerente General Operativo	
Roque Oliva	Gerente de servicio de Tesorería	
Jenny Orantes	Jefe de Servicio de Mercadeo	
Karla Beltrán	Auxiliar de Servicio de Prevención de Riesgos	
Nubia Martinez	Jefe de servicio de compras de importadora	
Erick Carcamo	Gerente de servicio de ventas	

PROCEDIMIENTO

Gerente de servicio de ventas (GSV)

I. Revisión de Inventario

1. Descarga de Odoon en módulo de inventario el reporte de existencias de las bodegas de casa matriz, de la línea de productos y categorías a analizar.
2. Identifica las referencias con necesidades de abastecimiento considerando la cantidad de inventario existente y los niveles de venta.

Gerente de servicio de ventas (GSV)

II. Análisis de venta real

1. Genera el reporte de ventas histórico (de los últimos 3 meses) generado desde Odoon, con el cual obtiene datos promedio de venta de cada uno de los productos, mínimo de 40 referencias de llantas más vendidas entre todas las marcas
2. Revisa con cada uno de los ASV sus historiales de ventas para determinar la necesidad aproximada de compra de cada uno de los productos

Gerente de servicio de ventas (GSV)

III. Elaboración de FORECAST

1. Identifica las necesidades de compra según cantidades, productos, diseños, medidas y categorías que se requieren para el cumplimiento de proyección de ventas.
2. Prepara los pedidos sugeridos y los ingresa a Odoon en el módulo de compras, planificando una tarea de cotización a “Jefe de servicio de compras de importadora”

FIN DE PROCEDIMIENTO