

ALCANCE

- a. Procedimientos predecesores
 - 1. Presupuesto ubicado en (Soporte Administrativo y Operativo)
- b. Objetivo del procedimiento: Identificar la viabilidad que presenta el negocio durante un período determinado, realizando una estimación de las ventas, permitiendo tener una planificación a corto, mediano y largo plazo.
- c. Procedimientos sucesores
 - 1. Elaboración de pedidos de compra (forecast)

CARGO RESPONSABLE

- a. Gerente de servicios de venta (GSV)

CARGOS INVOLUCRADOS

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

TIEMPOS

- a. Mensual

INDICADORES CLAVES

- a. Promedio de líneas por pedido por marca de llanta y batería

TERMINOLOGÍA

- a. **Proyección de venta:** Es el cálculo aproximado de ventas que se estima en un periodo
- b. **Retaceo:** Es la actividad de distribuir proporcionalmente todos los gastos incurridos en el proceso de importación de los productos

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	
Jenny Orantes	Jefe de servicio de Mercadeo	
Karla Beltrán	Auxiliar de Servicio de Prevención de Riesgos	
Lisette González	Gerente de Servicio de Administrativos	
Roque Oliva	Gerente de Servicio de Tesorería	
Erick Carcamo	Gerente de servicio de ventas	
Rolando Cornejo	Asesor de servicio de ventas	
Ernesto Galdamez	Asesor de servicio de ventas	
Jack Menendez	Asesor de servicio de ventas	
Carlos Rosales	Asesor de servicio de ventas	
Carlos Cortez	Asesor de servicio de ventas	
Erles Gómez	Gerente General Operativo	

	Código: MPR-1-1.3-IMP-EPVT	
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	PROCEDIMIENTO: ELABORACIÓN DE PROYECCIÓN DE VENTAS	
	Emisión	Página:
IMPORTADORA	05/12/2022	3/3

PROCEDIMIENTO

Gerente de servicio de venta (GSV)

I. Verificación de producto en tránsito

- Ingresar a Odoo, en el módulo de compras y verificar los pedidos en tránsito para el ingreso del mes.
- Solicitar al asesor de servicio de compras de importadora, el retaceo de los productos que se encuentran en tránsito para el ingreso del mes.
- Verificar precios proporcionado cada 1 de mes por JSCI y compartir a los asesores de servicios de venta, los próximos pedidos a ingresar a bodega en el mes.

Asesor de servicio de venta (ASV)

II. Elaboración de proyección de venta por vendedor

- Gerente de servicio de ventas envía a cada asesor de servicio de ventas, el archivo de excel "Proyección de venta" para poder trabajar su proyección de venta por cliente, unidades y montos
- Asesores de servicios de venta, completan el excel enviado por el gerente de servicios de venta con su proyección según el comportamiento del mercado
- Los asesores de venta envían su proyección al gerente de servicio de venta la primera semana de cada mes.

Gerente de servicio de ventas (GSV)

III. Aprobación de DG de la proyección de venta

- Gerente de servicio de ventas arma la proyección con la información compartida de los asesores de ventas
- Gerente de servicio de ventas presenta al Director General la proyección de venta en la reunión semanal de abastecimiento para su aprobación
- Aprobada la proyección de venta, el GSV confirma a cada asesor de venta, o envía nuevamente con cambios si existen

FIN DE PROCEDIMIENTO

Redactores: Erick Carcamo Revisores: Erick Carcamo	Revisado por: Natalia Tobón Coral, Jenny Orantes	Aprobado por: José Tovar Oliva
Fecha:	Fecha:	Fecha: