



Informe Mensual Abril 2024

GERENTE DE VENTAS
LIYIBETH CAMEJO



+58424-2127427

+58414-1371482



gerentedeventas@borushfoods.com



ÍNDICE

CONTENIDO DEL INFORME

Introducción	1-2
Cierre de ventas	3
Gráfica comparativa del primer Cuatrimestre 2024	4
Plan de trabajo Segundo Cuatrimestre del año 2024	5
Cierre plan de incentivos	6
Gestión de cobranzas	7
Reactivación de cartera de clientes	8
Grafica reactivación de la cartera de clientes	9
Apertura de nuevos clientes	10-12
Los 20 mejores clientes del mes	13
Los 20 productos más vendidos del mes	14
Productos sin salida del mes	15
Ganadores del plan de incentivos	16
Tabla de posición de vendedores	17
Cuotas Mes de Mayo 2024	18
Conclusión	19

La Ribereña®

INTRODUCCION

Nos complace presentar el informe de cierre de ventas correspondiente al mes de abril de 2024, un período que marcó un hito significativo en el desempeño de nuestra empresa. Tras un comienzo sólido en el primer trimestre, enfrentamos desafíos considerables en marzo, con una disminución notable en las ventas netas y un aumento significativo en las devoluciones. Sin embargo, abril demostró ser un mes de resiliencia y recuperación, con un impresionante repunte en nuestras operaciones comerciales. En este informe, analizaremos en detalle el comportamiento de nuestras ventas y devoluciones durante este período, destacando tanto los desafíos superados como los logros alcanzados. A través de este análisis, esperamos obtener una comprensión más profunda de nuestro rendimiento y establecer una base sólida para futuras estrategias y decisiones comerciales.

Durante el primer trimestre, nuestras ventas experimentaron fluctuaciones significativas, reflejando la dinámica del mercado y las condiciones económicas cambiantes. A pesar de los desafíos iniciales, nuestra empresa demostró una capacidad excepcional para adaptarse y responder de manera efectiva a las condiciones del mercado. Este informe analizará en detalle las tendencias de ventas durante el período de enero a abril, destacando los factores que contribuyeron a nuestro desempeño y las estrategias implementadas para impulsar el crecimiento.

INTRODUCCIÓN

Además, examinaremos de cerca el aumento notable en las devoluciones durante el mes de abril y exploraremos las posibles causas detrás de este fenómeno. Es fundamental comprender las razones subyacentes de este aumento y tomar medidas proactivas para abordar cualquier problema identificado. Nuestra capacidad para gestionar eficazmente las devoluciones es crucial para mantener la satisfacción del cliente y proteger la reputación de nuestra marca.

A través de este análisis exhaustivo, buscamos identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento para nuestra empresa. Al comprender mejor nuestro desempeño en el último trimestre, estamos mejor posicionados para tomar decisiones informadas y estratégicas que impulsen el éxito continuo de nuestro negocio en el futuro.

Agradecemos su atención a este informe y confiamos en que las conclusiones y recomendaciones presentadas contribuirán a fortalecer nuestra posición en el mercado y a impulsar el éxito continuo de nuestra organización.

Sin más preámbulos, pasemos a revisar en detalle el desempeño de ventas del mes de Abril de 2024.



CIERRE DE VENTAS

INFORME DEL MES DE ABRIL 2024

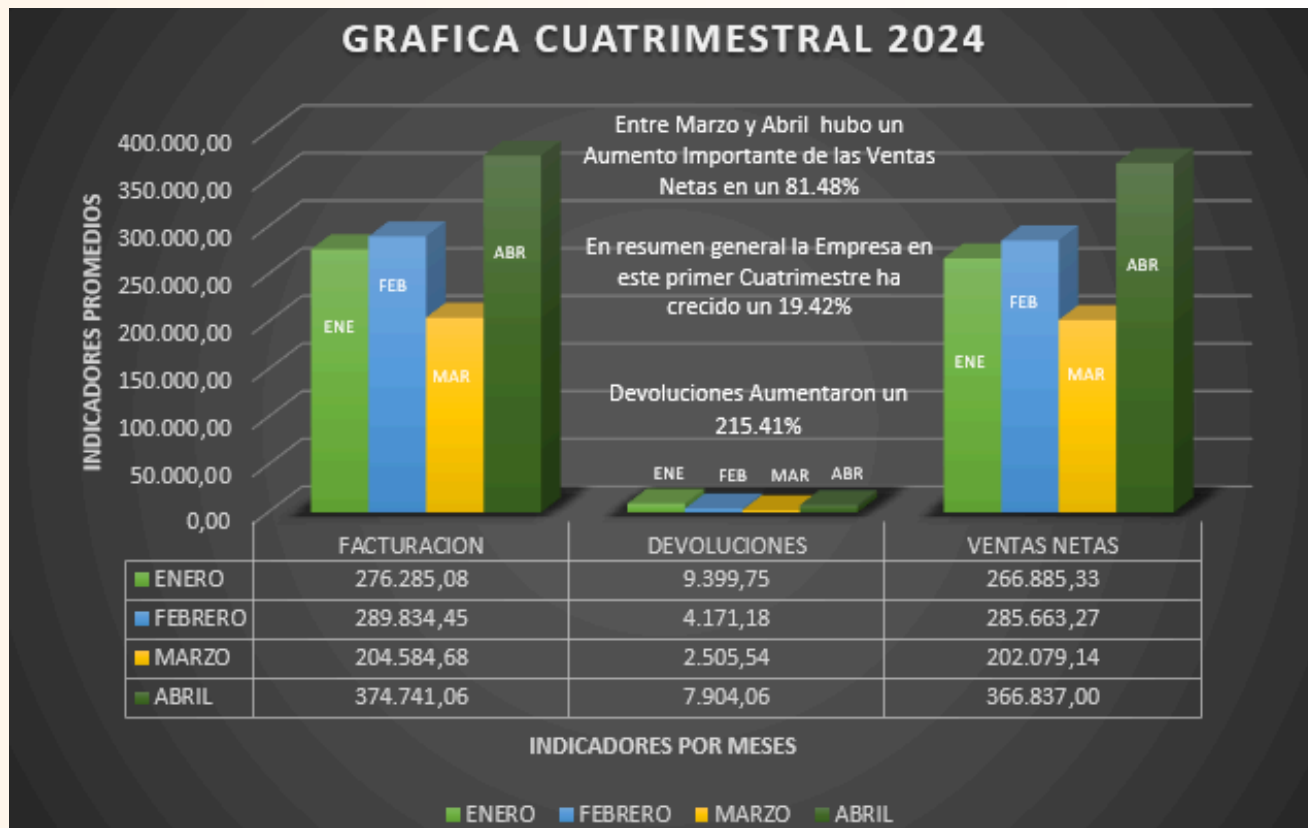
EQUIPO IMPLICADO EN LA DETERMINACIÓN DE VENTAS DEL MES DE ABRIL

TODA LA GRAN CARACAS Y ESTADO ARAGUA 2024

CODIGO	ZONA	VENDEDOR	FACTURACION	DEVOLUCIONES	VENTAS NETAS
9	ZONA 1 GUATIRE	YASENY ROJAS	9.379,34	32,5	9.346,84
2	ZONA 1 LA GUAIRA	JEAN HERNANDEZ	16.250,09	381,46	15.868,63
158	ZONA 2	ALEXIS LOPEZ	29.924,34	2.796,93	27.127,41
31	ZONA 3	DANGELO ANDRADE	55.937,04	1.079,37	54.857,67
29	ZONA 4	JACKELINE PANTALEON	51.047,58	154,53	50.893,05
17	ZONA 5	ANGEL LINDO	71.089,04	1057,28	70.031,76
33	ZONA 6	JAIME VARGAS	19.584,86	86	19.498,86
207	FORANEO ARAGUA	MILITZA GUEDES	26.607,93	1398,36	25.209,57
209	FORANEO ARAGUA	JULLIE CORRADO	65.746,55	245,14	65.501,41
14	OFICINA INTERNO	CARLOS FIGUEROA	29.174,29	672,49	28.501,80
		TOTAL FACTURADO	374.741,06	7.904,06	366.837,00

CIERRE DE VENTAS

COMPARATIVA DE RESULTADOS MES DE ENERO - FEBRERO-MARZO- ABRIL



Análisis de resultados obtenidos mediante la comparación del periodo cuatrimestral evaluado de los meses Enero, Febrero, Marzo y Abril

Durante el primer cuatrimestre del año, la empresa experimentó fluctuaciones significativas en sus ventas netas. Después de un comienzo sólido en enero y un crecimiento modesto en febrero, marzo presentó un desafío con una caída considerable en las ventas. Sin embargo, la empresa demostró una notable capacidad de recuperación en abril, logrando un aumento impresionante en las ventas.

Por otro lado, las devoluciones también mostraron una tendencia preocupante, con un aumento significativo de marzo a abril. Este aumento puede requerir un análisis detallado para comprender las razones detrás de él y tomar medidas correctivas si es necesario.

En resumen, aunque la empresa ha experimentado desafíos en términos de devoluciones, el fuerte crecimiento experimentado en las ventas durante abril sugiere una capacidad de adaptación y resiliencia. Sin embargo, es importante monitorear de cerca tanto las ventas como las devoluciones en los próximos meses para mantener y mejorar el desempeño general de la empresa.

PLAN DE TRABAJO

PLAN DE TRABAJO PARA EL SEGUNDO CUATRIMESTRE DEL 2024

Objetivo General:

Impulsar el crecimiento de las ventas y optimizar la gestión de cobranzas para garantizar la salud financiera de la empresa.

MES DE MAYO

- Revisar y analizar el desempeño de ventas del primer cuatrimestre.
- Identificar productos con alto potencial de venta y aquellos que requieren atención especial.
- Planificar y ejecutar campañas promocionales para productos destacados.
- Reforzar la comunicación con los clientes para fomentar la lealtad y aumentar la retención.
- Capacitar al equipo de ventas en nuevas estrategias y técnicas de venta.

MES DE JUNIO

- Lanzar una campaña de marketing digital para aumentar la visibilidad de la marca y generar leads cualificados.
- Realizar un análisis detallado del comportamiento del cliente para identificar oportunidades de venta cruzada y upselling.
- Implementar un sistema de seguimiento de clientes potenciales para garantizar un proceso de ventas efectivo.
- Evaluar y optimizar los canales de ventas existentes, incluyendo ventas en línea y ventas directas.
- Revisar y ajustar las proyecciones de ventas en función de los resultados obtenidos hasta la fecha.

MES DE JULIO

- Mejorar la experiencia del cliente a través de la personalización de servicios y la atención al cliente proactiva.
- Organizar eventos de networking y ferias comerciales para ampliar la base de clientes y establecer nuevas relaciones comerciales.
- Implementar un programa de referidos para incentivar a los clientes existentes a recomendar nuestros productos a otros.
- Establecer objetivos de ventas claros y específicos para el mes y seguir de cerca su progreso.
- Fortalecer las relaciones con los clientes clave y los clientes de alto valor mediante un enfoque personalizado.

MES DE AGOSTO

- Revisar el desempeño de ventas del mes anterior y compararlo con los objetivos establecidos.
- Realizar un análisis de la competencia para identificar nuevas oportunidades de mercado y posibles amenazas.
- Implementar estrategias de recuperación de cartera para mejorar la gestión de cobranzas y reducir los saldos pendientes.
- Capacitar al equipo de cobranzas en técnicas efectivas de negociación y resolución de conflictos.
- Evaluar el impacto de las estrategias implementadas y realizar ajustes según sea necesario para optimizar los resultados

MAYO

Consolidación y Estrategia Inicial

JUNIO

Enfoque en Ventas

Cobranzas Eficientes

JULIO

Ampliación de Clientes

Alianzas Estratégicas

AGOSTO

Evaluación y Ajustes Finales

CIERRE DE PLAN DE INCENTIVOS

RESULTADOS MES DE ABRIL

Cierre del Plan de Incentivo en ventas

VENDEDOR	VENTAS NETAS	METAS	ALCANCE	RESULTADO
DANGELO ANDRADE	54.857,67	44.222,46	-10.635,21	ALCANZO
ANGEL LINDO	70.031,76	42.735,44	-27.296,32	ALCANZO
ALEXIS LOPEZ	27.127,41	29.030,80	1.903,39	NO ALCANZO
JACKELINE PANTALEON	50.893,05	30.291,07	-20.601,98	ALCANZO
JULLIE CORRADO	65.501,41	39.334,84	-26.166,57	ALCANZO
JAIME VARGAS	19.498,86	25.066,93	5.568,07	NO ALCANZO
CARLOS FIGUEROA	28.501,80	34.260,80	5.759,00	NO ALCANZO
MILITZA GUEDES	25.209,57	21.230,02	-3.979,55	ALCANZO
YASENY ROJAS	9.346,84	9.108,99	-237,85	ALCANZO
JEAN HERNANDEZ	15.868,63	21.815,93	5.947,30	NO ALCANZO
TOTAL FACTURADO	366.837,00	297.097,28	-69.739,72	ALCANZO

GESTION DE COBRANZAS

RESULTADOS MES DE ABRIL

Gestión de Cobranza del mes de Abril

VENDEDORES	MONTO COBRADO HASTA EL 30/04/2024	META ESTABLECIDA	RESULTADOS DE LA COBRANZAS	ESTATUS
JEAN CARLOS HERNANDEZ	18.016,03	15.269,07	-2746.96	ALCANZO
ALEXIS LOPEZ	25.003,61	29.609,55	4.605,94	NO ALCANZO
ANGEL LINDO	53.511,14	23.207,80	-30.303,34	ALCANZO
JACKELINE PANTALEON	30.545,16	18.142,21	-12.402,95	ALCANZO
DANGELO ANDRADE	35.827,05	46.531,16	10.704,11	NO ALCANZO
JAIME VARGAS	20.308,33	15.229,91	-5078,42	ALCANZO
YASENY ROJAS	7214,31	7240.10	25,79	NO ALCANZO
CARLOS FIGUEROA	32.153,99	28.447,95	-3706,04	ALCANZO
MILITZA GUEDES	18.972,14	8.014,72	-10957.31	ALCANZO
JULLIE CORRADO	47.753,43	64.715,84	16.962,41	NO ALCANZO
TOTALES	289.305,08	256.408,31	-32.896,77	ALCANZO

Análisis de la gestión de cobranza del mes de Abril del 2024

Durante el mes en cuestión, nuestra empresa se fijó una meta de cobranzas de **256,408.31\$**. Nos complace informar que hemos superado con creces esta meta, logrando un total de cobranzas de **289,305.08\$**. Este resultado refleja un excelente desempeño por parte de nuestro equipo de ventas y una sólida relación con nuestros clientes. Por lo tanto, las cobranzas aumentaron aproximadamente un **12.83%** con respecto a la meta establecida para el mes. Este logro destaca la eficacia de nuestras estrategias de cobranza y la solidez de nuestras relaciones comerciales. Continuaremos esforzándonos por mantener este nivel de desempeño y buscar nuevas oportunidades para mejorar aún más en el futuro.

REACTIVACION DE LA CARTERA DE CLIENTES

RESULTADOS MES DE ABRIL

VENDEDORES	CANTIDAD CARTERA DE CLIENTES	PORCENTAJE DE EFECTIVIDAD	PORCENTAJE NO EFECTIVO	CLIENTES SIN GESTIÓN DE VENTAS
JEAN CARLOS HERNANDEZ	65	84,60%	15,40%	10
ALEXIS LOPEZ	92	93,50%	6,50%	6
ANGEL LINDO	128	90,60%	9,40%	12
JACKELINE PANTALEON	107	93,50%	6,50%	5
DANGELO ANDRADE	93	93,50%	6,50%	6
JAIME VARGAS	74	89,20%	10,80%	8
YASENY ROJAS	55	89,10%	10,90%	6
CARLOS FIGUEROA	62	87,10%	12,90%	8
MILITZA GUEDES	72	77,80%	22,20%	16
JULLIE CORRADO	63	88,90%	11,10%	7
TOTALES	811	88,78%	11,22%	84

REACTIVACION DE LA CARTERA DE CLIENTES

RESULTADOS DEL PRIMER CUATRIMESTRE 2024



Análisis de la gráfica de clientes no atendidos del Primer Cuatrimestre 2024

Durante el primer cuatrimestre del año, se ha realizado un seguimiento minucioso del número de clientes no atendidos en nuestra empresa. Esta métrica es fundamental para evaluar la eficacia de nuestros procesos de atención al cliente y para identificar áreas de mejora en nuestra capacidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

En enero, se registró un total de **429** clientes no atendidos, lo que planteó preocupaciones sobre la capacidad de nuestro equipo para gestionar la carga de trabajo y garantizar una atención adecuada a todos los clientes. Sin embargo, esta cifra disminuyó gradualmente en los meses siguientes, indicando una respuesta proactiva por parte de nuestro equipo y posiblemente mejoras en nuestros procesos operativos.

En febrero, el número de clientes no atendidos disminuyó a **153**, lo que representa una mejora significativa con respecto al mes anterior. Esta reducción podría atribuirse a la implementación de nuevas estrategias o al aumento de la eficiencia en la gestión de las solicitudes de los clientes.

En marzo, observamos una continuación de esta tendencia positiva, con solo **112** clientes no atendidos registrados. Esta disminución adicional respalda la efectividad de las acciones tomadas para abordar las preocupaciones identificadas en meses anteriores.

Finalmente, en abril, logramos una notable reducción en el número de clientes no atendidos, con solo 84 casos reportados. Esta cifra representa una disminución del **80.42%** con respecto al número inicial en enero, lo que refleja un esfuerzo concertado para mejorar la atención al cliente y garantizar la satisfacción del cliente.

APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE ABRIL

Resultados de Captación de Nuevos Clientes

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
JEAN CARLOS HERNANDEZ	SUPERMERCADO RIO MAR, C.A.	16/04/2024	1

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
YASENY DEL CARMEN ROJAS	SIN ACTIVIDAD		0

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
CARLOS FIGUEROA	GRUPO 212 STEAK, C.A	09/04/2024	1
CARLOS FIGUEROA	YOGURT.CCS, C.A	24/04/2024	2

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
ALEXIS LOPEZ	FRIGORIFICO EL GRAN MARISCAL C.A EL LIDER BURGUERS, C.A	01/04/2024	1
ALEXIS LOPEZ	EL LIDER BURGUERS, C.A	02/04/2024	2
ALEXIS LOPEZ	ABASTO Y CARNICERIA LA TOSCANA, C.A	10/04/2024	3

APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE ABRIL

Resultados de Captación de Nuevos Clientes

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
ANGEL LINDO	JOSE RAFAEL VARGAS	16/04/2024	1
ANGEL LINDO	CCPA HATILLANA DELIVERY C,A	18/04/2024	2
ANGEL LINDO	AURY CAROLINA DELGADO OSORIO	30/04/2024	3

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
MILITZA GUEDES	INVERALEPO, C.A.	04/04/2024	1
MILITZA GUEDES	DISTRIBUIDORA POLACOS 2, C.A	05/04/2024	2
MILITZA GUEDES	DISTRIBUIDORA SURTIPLAZA C. A	05/04/2024	3

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
JACKELINE PANTALEON	IL JET WAY, C.A.	03/04/2024	1
JACKELINE PANTALEON	MARIANGELA PAULINA VILCA BENITEZ	09/04/2024	2
JACKELINE PANTALEON	COMERCIAL ENTRETRAGOS, C.A.	12/04/2024	3

APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE MARZO

Resultados de Captación de Nuevos Clientes

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
JULLIE CORRADO	LA CASA DEL GRANEL, CA	05/04/2024	1
JULLIE CORRADO	CHARCUTERÍA ABASTO FRUTERÍA SIEMPRE FRESCO, CA	05/04/2024	2
JULLIE CORRADO	DIANA KARINA ZURITA RONDON	24/04/2024	3
JULLIE CORRADO	CINCODOCE 512, C.A.	25/04/2024	4
JULLIE CORRADO	ALIMENTOS EXPRESS J.T. C.A.	30/04/2024	5

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
DANGELO ANDRADE	SIN ACTIVIDAD		0

ASESOR	CLIENTES	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
JAIME VARGAS	CARBON, POLLO Y PIZZAS CA	22/04/2024	1

TOTAL CLIENTES CREADOS	21
------------------------	----

LOS MEJORES CLIENTES

RESULTADOS MES DE ABRIL

Listado de los 20 Clientes con más Ventas en el Mes de Abril

NRO	CODIGO	DESCRIPCION	VENTAS MONTO BASE	TOTAL EN PORCENTAJE
1,00	9729	BI WORLD, C.A.	23.409,02	4,73%
2,00	J003720224	AUTOMERCADO LA MURALLA C.A.	19.671,47	3,98%
3,00	9739	SUPER MAYOR 2022, C.A	11.973,10	2,42%
4,00	J305065616	PLANSUAREZ, C.A.	9.167,31	1,85%
5,00	9694	INSIDE MARKET, C.A	8.311,11	1,68%
6,00	J310426589	PESTANA LACTEA, C.A.	8.100,41	1,64%
7,00	500542733	INVERSIONES INTER PLAST 2021	7.633,70	1,54%
8,00	9141	INVERSIONES LA QUESERIA DE DOÑA SOCORRO, C.A	7.482,16	1,51%
9,00	9378	MARIMAR MILENIUM C.A	7.049,87	1,42%
10,00	J306248366	INVERSIONES DE LEITE CAFE MERCADO, C.A.	6.874,74	1,39%
11,00	9491	EL PATRÓN DE QUINTA CRESPO, C.A	6.570,00	1,33%
12,00	J001598693	PASTA MORANDI C.A.	5.492,76	1,11%
13,00	500542822	SOL BRILLANTE DE AMAZONAS, CA	4.883,17	0,99%
14,00	9749	HOSPEDALES RESTAURANT, CA	4.577,50	0,93%
15,00	J409173399	SUMINISTROS GLOBAL J2, C.A.	4.388,67	0,89%
16,00	9542	SURTIPLAZA FOOD C.A	4.026,00	0,81%
17,00	J008690480	MI NEGOCIO SUPERMERCADOS, C.A.	3.929,26	0,79%
18,00	J500276613	ABACAXI MARKET, C.A.	3.662,36	0,74%
19,00	J502377700	COMERCIALIZADORA MIRA LINDO, C.A	3.650,00	0,74%
20,00	9355	SALCHISMARKET, C.A	3.213,85	0,65%

PRODUCTOS MAS VENDIDOS

RESULTADOS MES DE ABRIL

Listado de los 20 Productos más Vendidos en el mes de Abril

NRO	DESCRIPCION	TOTAL UNIDADES	TOTAL NETO	PORCENT
1	MAIZ DULCE EN GRANO MUY TIERNO LA FRAGUA 6 UND X 2500 GR	2.146,00	79.126,10	16,67
2	ACEITUNAS NEGRAS EN RODAJAS LATA 6 UND X 3100 GR	467,00	27.629,75	5,82
3	CREMA CHANTILLY AZUCARADA TOPPING EXPRESS 12 UND X 1 LT L3345	624,00	24.183,00	5,10
4	MELOCOTON EN ALMIBAR LIGERO MITADES EXTRA 6 UND X 2500 GR	298,00	16.432,35	3,46
5	CHAMPIÑON LAMINADO PRIMERA 6 UND X 2500 GR	265,00	15.156,01	3,19
6	TOMATE EN PASSATA RISCOSSA 12 UND X 680 GR	574,00	14.346,64	3,02
7	TOMATE PELADO RISCOSSA 6 UND X 2500 GR	304,00	12.769,90	2,69
8	TOMATE PELADO (ITALIANO) LA FRAGUA 6 UND X 2500 GR	278,00	12.098,02	2,55
9	MELOCOTON EN ALMIBAR MITADES EXTRA 12 UND X 840 GR	306,00	11.906,95	2,51
10	PALMITO ENTEROS AL NATURAL EN LATA 12 UND X 800 GR	131,00	9.522,74	2,01
11	CEREZAS ROJAS EN ALMIBAR 12 UND X 920 GR	127,00	7.256,80	1,53
12	PASTA LINGUE PASSERI RISCOSSA 24 UND X 500 GR	234,00	7.222,32	1,52
13	MAIZ DULCE EN GRANO MUY TIERNO 12 UND X 300 GR	349,00	6.641,44	1,40
14	ACEITUNAS NEGRAS DESHUESADA EN LATA 12 UND X 390 GR	269,00	6.457,85	1,36
15	SIROPE DE CHOCOLATE 6 UND X 1200 GR	187,00	6.238,40	1,31
16	TOMATE PELADO LA FRAGUA 12 UND X 800 GR	227,00	6.111,85	1,29
17	FILETES DE ANCHOA EN ACEITE DE GIRASOL 25 UND X 45 GR	170,00	6.100,47	1,29
18	PASTA PENNE ZITE RIGATE RISCOSSA 24 UND X 500 GR	178,00	5.730,65	1,21
19	PIÑA EN ALMIBAR LIGERO 12 UND X 825 GR	111,00	5.265,70	1,11
20	GUISANTES MEDIANOS AL NATURAL EXTRA 12 UND X 390 GR	224,00	4.491,42	0,95

PRODUCTOS QUE NO TIENEN SALIDA

RESULTADOS MES ABRIL

CODIGO	MODELO	DESCRIPCION	STOCK
7591072000638	UNDERWOOD	SALSA DIABLITOS UNDERWOOD PARA PASTA 12 UND X 490 GR	1,00
7591072000645	UNDERWOOD	SALSA NAPOLITANA CON QUESO UNDERWOOD 12 UND X 490 GR	2,00
STTHW-00150000	SELVA	TAPA VASOS BLANCO SELVA V1.5 / 2 / 3 50 X 100 UND	2,00
SYTEN-00800003	SELVA	TAPA TINA TRANSPARENTE 8 / 34 SELVA 20 X 25 UND	22,00
VTCTN-02100000	SELVA	CONTENEDORES HC-21 TRANSPARENTE SELVA 10 X 25 UND	1,00
VTCTN10000000	SELVA	CONTENEDORES DELI TRANSPARENTE SELVA 10 X 25 UND	1,00
VTTHZ-00500001	SELVA	TAPA VASOS BLANCO 5-6-7 SELVA 25 X 100 UND	9,00
VTTHZ-00900002	SELVA	TAPA VASOS BLANCO 9-10-12 SELVA 20 X 50 UND	9,00

ANÁLISIS DE PRODUCTOS QUE TIENEN MAS SALIDA Y LOS QUE NO ROTAN DE MANERA EFECTIVA

Después de un detallado análisis de nuestra línea de productos, hemos descubierto patrones intrigantes que merecen una atención especial. Por un lado, ciertos productos han demostrado un desempeño excepcional al mantenerse consistentemente entre los más solicitados. Estos artículos han logrado construir una reputación sólida y continúan siendo la elección preferida de nuestros clientes, lo que subraya tanto su calidad como la fidelidad de nuestros consumidores hacia ellos. Sin embargo, hemos notado una dinámica dispar en otro conjunto de productos que enfrentan desafíos en términos de demanda. Estos productos enfrentan dificultades para captar la atención del mercado y no logran posicionarse entre los más vendidos. Resolver esta situación requiere un análisis profundo de los factores que podrían estar afectando su aceptación en el mercado, con el objetivo de desarrollar estrategias efectivas que mejoren su rendimiento y relevancia.

CIERRE DEL PLAN DE INCENTIVOS DEL MES DE ABRIL 2024

Ganadores del incentivo facturación y cobranzas 0,10% + 0,10%

VENDEDORES	FACTURACION 0,10%	META FACTURACION	SUPERADA POR	COBRANZAS 0,10%	META DE COBRANZAS	SUPERADA POR	TOTAL GANADO
ANGEL LINDO	70.031,76	42.735,44	27.296,32	53.511,14	23.207,80	30.303,34	123.54\$
JACKELINE PANTALEON	50.893,05	30.291,07	20.601,98	30.545,16	18.142,21	12.402,95	81.43\$
MILITZA GUEDES	25.209,57	21.230,02	3.979,55	18972,14	8.014,72	10.957,31	44.17\$
						TOTALES	249,14\$

Ganadores del incentivo Cartera de Clientes y Efectividad

VENDEDORES	REACTIVACION CARTERA DE CLIENTES 90%	NUEVOS CLIENTES (3)	TOTAL A PAGAR
ANGEL LINDO	90.60%	3	123.54\$
JACKELINE PANATLEON	93.50%	3	81.43\$
ALEXIS LOPEZ	93.50%	3	52.15\$
		TOTAL	257.12\$
		TOTAL INCENTIVOS MES ABRIL 2024 FAC-COB REACT Y APERTURA	506.26\$

POSICION DE VENDEDORES

TABLA DE POSICIÓN DE LOS VENDEDORES MES DE ABRIL GRAN CARACAS Y EDO. ARAGUA

NRO	CODIGO	DESCRIPCION	VENTAS MONTO BASE	TOTAL EN PORCENTAJE
1,00	17	ANGEL LINDO	70.031,76	14,05
2,00	209	JULLIE CORRADO	65.501,41	12,97
3,00	31	DANGELO ANDRADE	54.857,67	10,98
4,00	29	JACKELINE PANTALEON	50.893,05	10,00
5,00	14	CARLOS FIGUEROA	28.501,80	5,73
6,00	158	ALEXIS LOPEZ	27.127,41	5,58
7,00	207	MILITZA GUEDES	25.209,57	5,06
8,00	33	JAIME VARGAS	19.498,86	4,95
9,00	2	JEAN CARLOS HERNANDEZ	15.868,63	3,53
10,00	9	YASENY ROJAS	9.346,84	1,61
Totales:			366.837,00	74,45%

CUOTAS PARA EL MES DE MAYO 2024

ASESORES DE VENTAS	MONTO FACTURADO ULTIMOS 4 MESES	METAS X VENDEDOR	PORCENTAJE X VENDEDOR	TOTAL % X VENDEDOR	CUOTA TOTAL
Yaseny Rojas	24.739,76	6.184,94	60,00%	3.710,96	9.895,90
Jean Hernández	55.248,20	13.812,05	60,00%	8.287,23	22.099,28
Alexis López	100.750,34	25.187,59	20,00%	5.037,52	30.225,10
Dangelo Andrade	173.973,46	43.493,37	10,00%	4.349,34	47.842,70
Jackeline Pantaleon	125.193,86	31.298,47	20,00%	6.259,69	37.558,16
Angel Lindo	178.568,08	44.642,02	10,00%	4.464,20	49.106,22
Jaime Vargas	72.450,20	18.112,55	40,00%	7.245,02	25.357,57
Militza Guedez	73.337,40	18.334,35	30,00%	5.500,31	23.834,66
Julliet Corrado	155.018,63	38.754,66	20,00%	7.750,93	46.505,59
Carlos figueroa	107.757,41	26.939,35	20,00%	5.387,87	32.327,22
TOTALES	1.067.037,34	266.759,34	30,00%	57.993,07	324.752,40

CONCLUSIÓN DE VENTAS DEL MES DE ABRIL

Después de revisar detenidamente los datos del cierre de ventas del mes de abril, podemos extraer varias conclusiones importantes. En primer lugar, es evidente que abril ha sido un mes de notable recuperación para nuestra empresa, marcado por un impresionante aumento en las ventas netas en comparación con el mes anterior. Este repunte en las ventas es un claro indicador de la resiliencia y capacidad de adaptación de nuestra empresa ante los desafíos del mercado.

Además, es alentador observar que hemos logrado superar la meta establecida para las cobranzas, lo que demuestra la eficacia de nuestro equipo de cobranzas y nuestra capacidad para mantener una gestión financiera sólida.

Por otro lado, el análisis de la cartera de clientes no atendidos revela una disminución significativa en el número de clientes que no fueron atendidos en comparación con meses anteriores. Esta mejora refleja nuestros esfuerzos continuos por mejorar la atención al cliente y garantizar la satisfacción de nuestros clientes.

Sin embargo, es importante destacar que aún enfrentamos desafíos en cuanto a la efectividad de algunos productos en el mercado. Identificar las causas subyacentes de estos desafíos y desarrollar estrategias efectivas para abordarlos será fundamental para garantizar nuestro crecimiento y éxito continuo en el futuro.

En resumen, el cierre de ventas del mes de abril ha sido positivo en muchos aspectos, con un fuerte crecimiento en las ventas netas y el cumplimiento de nuestras metas de cobranzas. Sin embargo, también se han identificado áreas de mejora que requerirán nuestra atención continua en los próximos meses. Con un enfoque estratégico y un compromiso renovado con la excelencia, estamos bien posicionados para enfrentar los desafíos futuros y continuar prosperando como empresa.