

# Informe Mensual Julio 2024

**GERENTE DE VENTAS  
LIYIBETH CAMEJO**



+58 424-2127427

+58 414-1371482



[gerentedeventas@borushfoods.com](mailto:gerentedeventas@borushfoods.com)



# ÍNDICE

## CONTENIDO DEL INFORME

Introducción	1-2
Cierre de ventas	3
Gráfica comparativa de los Primeros 7 meses 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 Agosto 2024	18
Conclusión	19

*La Ribereña*®

# INTRODUCCION

En el mes de julio de 2024, nuestra empresa ha logrado un desempeño excepcional en términos de ventas, superando tanto las metas establecidas como las expectativas del mercado. La meta de ventas para este mes era de **\$350,818.03**, y hemos cerrado satisfactoriamente con una facturación de **\$443,236.49**. Este logro representa un sobrecumplimiento del **26.33%** respecto a la meta fijada.

Este impresionante desempeño puede atribuirse a una serie de factores clave. En primer lugar, la implementación de estrategias de marketing y ventas más efectivas ha resultado en una mayor captación y retención de clientes. Además, la mejora continua en la calidad de nuestros productos y servicios ha generado una mayor satisfacción y fidelización de nuestros clientes.

Cabe destacar que parte del incremento en la facturación puede estar relacionado con el comportamiento del consumidor en respuesta a las elecciones y la incertidumbre asociada. Los clientes han mostrado una tendencia a realizar compras compulsivas para asegurar el abastecimiento de productos ante posibles problemas futuros, lo que ha contribuido significativamente al aumento de las ventas.

Desde enero hasta julio de 2024, la empresa ha mostrado un notable crecimiento, con las ventas netas aumentando de **\$266,885.33** en enero a **\$443,236.49** en julio, lo que representa un crecimiento acumulado del **66.07%**. En particular, de junio a julio, las ventas netas han crecido un **47.89%**, pasando de **\$299,638.41** a **\$443,236.49**.

Este crecimiento sostenido refleja no solo la efectividad de nuestras estrategias comerciales, sino también la capacidad de adaptación y respuesta rápida a las condiciones cambiantes del mercado. Continuaremos monitoreando y ajustando nuestras tácticas para mantener y potenciar este impulso positivo en los próximos meses.

# INTRODUCCIÓN

En este informe, se presentará un análisis exhaustivo de los diversos factores que contribuyeron a este desempeño sobresaliente. Se evaluará el rendimiento por regiones, identificando áreas con mayor crecimiento y aquellas con potencial de mejora. Además, se examinará la efectividad de nuestras campañas de marketing y su impacto en las ventas. También se analizarán las tendencias de compra de los clientes, destacando patrones de comportamiento y preferencias que han surgido durante este período.

Este desempeño es motivo de orgullo y refuerza nuestro compromiso con la excelencia y la mejora continua. La capacidad de adaptarnos a las condiciones cambiantes del mercado y de responder proactivamente a las necesidades de nuestros clientes es un testimonio de la fortaleza de nuestra organización. Continuaremos trabajando con la misma dedicación y enfoque para mantener y superar estos niveles de éxito en los próximos meses.

La efectividad de nuestras campañas de marketing se refleja en el alto nivel de conversión de clientes. Las iniciativas de publicidad digital, combinadas con promociones específicas y descuentos, han demostrado ser particularmente eficaces. El análisis de datos ha permitido ajustar y personalizar las campañas para diferentes segmentos del mercado, optimizando así el retorno de la inversión publicitaria.

Este informe servirá como base para planificar las acciones futuras, identificando las mejores prácticas y áreas de mejora.

La evaluación continua y el ajuste de nuestras estrategias serán esenciales para mantener el impulso positivo y asegurar un crecimiento sostenido.



# CIERRE DE VENTAS

## INFORME DEL MES DE JULIO 2024

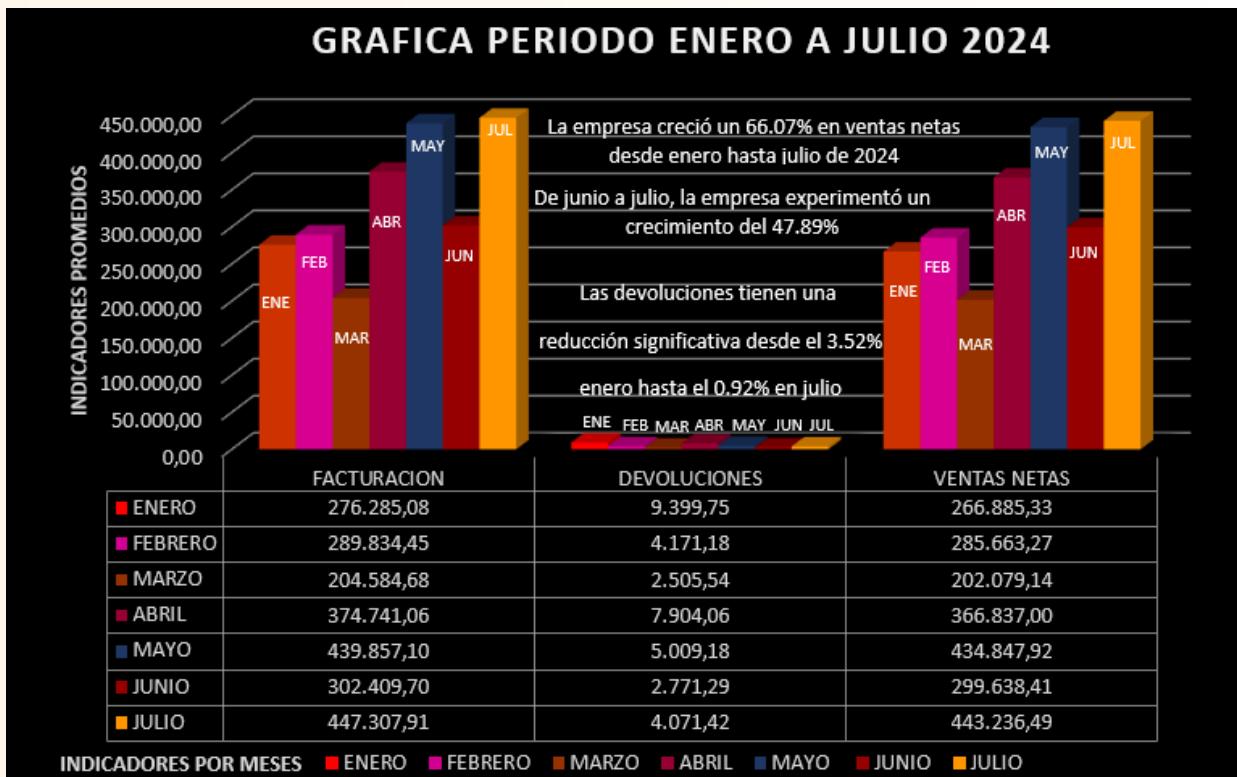
### EQUIPO IMPLICADO EN LA DETERMINACIÓN DE VENTAS DEL MES DE JULIO

#### TODA LA GRAN CARACAS Y ESTADO ARAGUA 2024

CODIGO	ZONA	VENDEDOR	FACTURACION	DEVOLUCIONES	VENTAS NETAS
9	ZONA 1 GUATIRE	YASENY ROJAS	4.619,38	123,71	4.495,67
2	ZONA 1 LA GUAIRA	JEAN HERNANDEZ	11.009,76	110,65	10.899,11
158	ZONA 2	ALEXIS LOPEZ	36.206,97	539,35	35.667,62
31	ZONA 3	DANGELO ANDRADE	49.773,54	1.272,27	48.501,27
29	ZONA 4	JACKELINE PANTALEON	50.251,96	119,34	50.132,62
17	ZONA 5	ANGEL LINDO	76.369,66	190,6	76.179,06
33	ZONA 6	JAIME VARGAS	55.437,47	150	55.287,47
14	ZONA 7	CARLOS FIGUEROA	34.149,34	109,95	34.039,39
207	FORANEO ARAGUA	MILITZA GUEDES	17.429,13	250	17.179,13
209	FORANEO ARAGUA	JULLIE CORRADO	39.025,75	545,03	38.480,72
262	GRAN CARACAS	JOSE SILVA	1.009,49	0	1.009,49
OF	GRAN CARACAS	OFICINA	72.025,46	660,52	71.364,94
		TOTAL FACTURADO	447.307,91	4.071,42	443.236,49

# CIERRE DE VENTAS

## COMPARATIVA DE RESULTADOS MES DE ENERO - JULIO 2024



### Análisis de resultados obtenidos mediante la comparación de los primeros 6 meses evaluado Enero - Julio

La gráfica proporcionada muestra la evolución de la facturación, las devoluciones y las ventas netas de la empresa durante el período de enero a julio de 2024. Aquí se presenta un análisis detallado de estos datos:

**Análisis:** La facturación muestra una tendencia general al alza a lo largo del período. Se observa una caída en marzo, con un repunte significativo en abril que continúa creciendo hasta julio. El mes de mayo destaca con un aumento notable, seguido por julio, que registra la facturación más alta del período.

**Devoluciones:** Las devoluciones muestran variabilidad significativa a lo largo del período. Enero presenta el valor más alto de devoluciones, seguido por una notable reducción en febrero y marzo. Abril muestra un repunte considerable en las devoluciones, mientras que los meses siguientes presentan valores más moderados y estabilizados.

**Ventas Netas:** Las ventas netas siguen una tendencia similar a la facturación, con una caída en marzo y un notable aumento a partir de abril. Mayo y julio son los meses con mayores ventas netas, lo que sugiere un período de alta demanda y efectividad en las estrategias de ventas. Julio, en particular, destaca como el mes con la cifra más alta de ventas netas.

Este análisis proporciona una visión clara del desempeño de la empresa a lo largo del período y resalta áreas clave de éxito y oportunidad. La identificación de estos patrones permitirá ajustar estrategias futuras para mantener y potenciar el crecimiento observado.

# 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

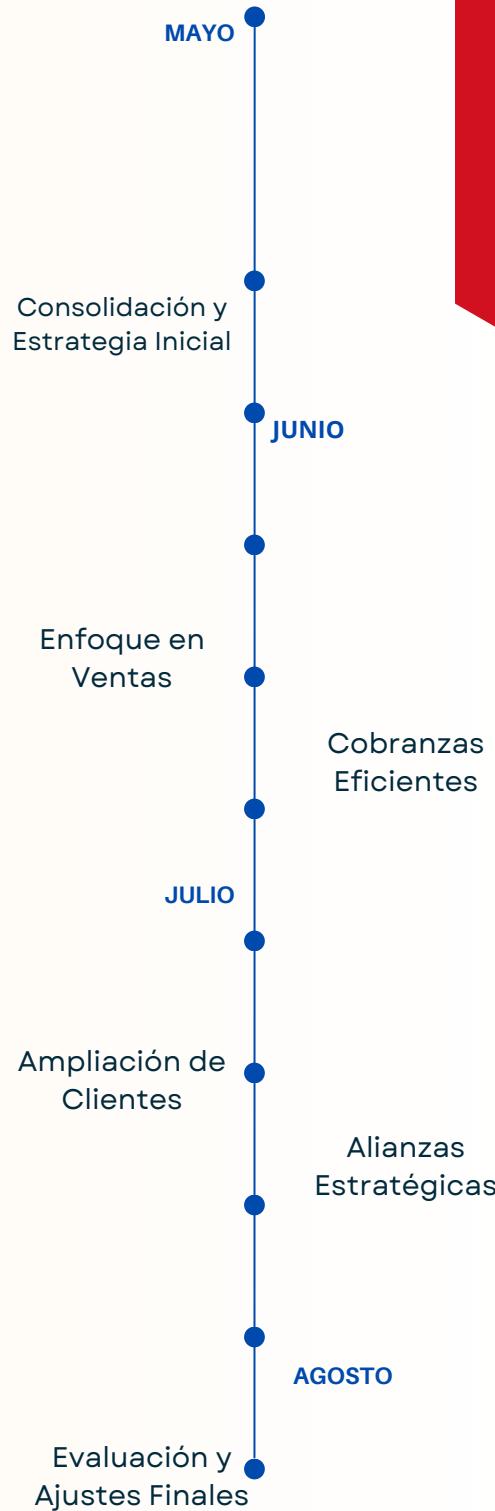
- Lanzar una campaña de marketing digital para aumentar la visibilidad de la marca y generar leads cualificados.
- Realizar un análisis detallado del comportamiento del cliente para identificar oportunidades de venta cruzada y upselling.
- Implementar un sistema de seguimiento de clientes potenciales para garantizar un proceso de ventas efectivo.
- Evaluuar 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.
- Evaluuar el impacto de las estrategias implementadas y realizar ajustes según sea necesario para optimizar los resultados



# CIERRE DE PLAN DE INCENTIVOS

## RESULTADOS MES DE JULIO

### Cierre del Plan de Incentivo en ventas

VENDEDOR	VENTAS NETAS	METAS	ALCANCE	RESULTADO
YASENY ROJAS	4.495,67	10.507,07	6.011,40	NO ALCANZO
JEAN HERNANDEZ	10.899,11	21.274,74	10.375,63	NO ALCANZO
ALEXIS LOPEZ	35.667,62	31.548,21	-4.119,41	ALCANZO
DANGELO ANDRADE	48.501,27	51.918,03	3.416,76	NO ALCANZO
JACKELINE PANTALEON	50.132,62	43.613,56	-6.519,06	ALCANZO
ANGEL LINDO	76.179,06	53.414,32	-22.764,74	ALCANZO
JAIME VARGAS	55.287,47	30.089,13	-25.198,34	ALCANZO
CARLOS FIGUEROA	34.039,39	33.253,94	-785,45	ALCANZO
MILITZA GUEDES	17.179,13	24.932,36	7.753,23	NO ALCANZO
JULLIE CORRADO	38.480,72	50.266,66	11.785,94	NO ALCANZO
JOSE SILVA	1.009,49	0,00	-1.009,49	NO TIENE META
OFICINA	71.364,94	0,00	-71.364,94	NO TIENE META
<b>TOTAL FACTURADO</b>	<b>443.236,49</b>	<b>350.818,02</b>	<b>-92.418,47</b>	<b>ALCANZO</b>

# GESTION DE COBRANZAS

## RESULTADOS MES DE JULIO

### Gestión de Cobranza del mes de Julio

VENDEDORES	MONTO COBRADO HASTA EL 31/07/2024	META ESTABLECIDA	RESULTADOS DE LA COBRANZAS	OBSERVACIONES
JEAN CARLOS HERNANDEZ	14.997,70	16.735,44	1.737,74	NO ALCANZO
ALEXIS LOPEZ	24.697,28	28.408,11	3.710,83	NO ALCANZO
ANGEL LINDO	42.148,19	38.620,34	-3.527,85	ALCANZO
JACKELINE PANTALEON	39.483,05	44.082,71	4.599,66	NO ALCANZO
DANGELO ANDRADE	43.391,37	69.360,07	25.968,70	NO ALCANZO
JAIME VARGAS	28.788,08	28.631,07	-157,01	ALCANZO
YASENY ROJAS	5.564,93	11.920,71	6.355,78	NO ALCANZO
CARLOS FIGUEROA	21.762,35	26.212,40	4.450,05	NO ALCANZO
MILITZA GUEDES	17.420,27	20.278,59	2.858,32	NO ALCANZO
JULLIE CORRADO	47.104,32	89.604,48	42.500,16	NO ALCANZO
JOSE SILVA	0,00	0,00	0,00	SIN META
OFICINA	21.454,58	0	-21.454,58	SIN META
<b>TOTALES</b>	<b>306.812,12</b>	<b>373.853,92</b>	<b>67.041,80</b>	<b>NO SE ALCANZO</b>

### Análisis de la gestión de cobranza del mes de Julio del 2024

En el mes de julio, las cobranzas previstas eran de **\$373,853.92**. Sin embargo, el monto realmente cobrado fue de **\$306,812.12**. Esto representa una diferencia de **\$67,041.80**, lo que equivale a un **17.9%** menos de lo previsto. Esta brecha podría deberse a varios factores, incluyendo retrasos en los pagos o problemas con las cuentas por cobrar. Será importante revisar estos factores en detalle para mejorar la eficiencia en la gestión de cobranzas en los próximos meses.

# REACTIVACION DE LA CARTERA DE CLIENTES

## RESULTADOS MES DE JULIO REACTIVACION

VENDEDORES	CANTIDAD CARTERA DE CLIENTES	PORCENTAJE DE EFECTIVIDAD	PORCENTAJE NO EFECTIVO	CLIENTES SIN GESTIÓN DE VENTAS
JEAN CARLOS HERNANDEZ	68	92.60%	7.40%	5
ALEXIS LOPEZ	102	99.00%	1.00%	1
ANGEL LINDO	135	93.30%	6.70%	9
JACKELINE PANTALEON	124	95.20%	4.80%	6
DANGELO ANDRADE	104	96.20%	3.80%	4
JAIME VARGAS	76	93.40%	6.60%	5
YASENY ROJAS	56	96.40%	3.60%	2
CARLOS FIGUEROA	55	100%	0%	0
MILITZA GUEDES	55	89.10%	10.90%	7
JULLIE CORRADO	69	97.10%	2.90%	2
JOSE SILVA	4	100%	0%	0
<b>TOTALES</b>	<b>848</b>	<b>95.66%</b>	<b>4.34%</b>	<b>41</b>

# REACTIVACION DE LA CARTERA DE CLIENTES

## RESULTADOS DE LOS PRIMEROS 7 MESES



### Análisis de la gráfica de clientes no atendidos de los Primeros 7 meses 2024

Durante el período analizado, la efectividad de la cartera de clientes ha mostrado una tendencia progresiva en los últimos meses

#### Análisis:

**1. Mejora en la Atención:** La reducción constante en el número de clientes no atendidos indica una mejora en la atención al cliente o una mayor capacidad para gestionar la cartera de clientes de manera efectiva.

**2. Variabilidad en la Reducción:** Aunque la tendencia es positiva, la tasa de disminución ha mostrado variabilidad, con algunas caídas más pronunciadas en los primeros meses y una desaceleración en los meses más recientes.

#### 3. Posibles Causas:

1. Optimización de Procesos: La implementación de procesos más eficientes para gestionar clientes puede haber contribuido a una mayor reducción en los clientes no atendidos.

2. Mejoras en el Servicio al Cliente: Mejoras en la calidad del servicio al cliente o en la atención personalizada podrían estar reflejándose en la disminución de clientes no atendidos.

3. Capacitación del Personal: La capacitación y el desarrollo del personal podrían haber mejorado la capacidad para atender a los clientes de manera más efectiva.

# APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE JULIO

## Resultados de Captación de Nuevos Clientes

VENDEDOR ASIGNADO	NOMBRE CLIENTE	FECHA CREADA	CANTIDAD
ALEXIS LOPEZ	PEKRIS GOURMET C.A.	01/07/2024	1
ALEXIS LOPEZ	UN MUNDO DE CARNES, C.A.	03/07/2024	2
ALEXIS LOPEZ	DISTRIBUIDORA GOMERA, C.A.	06/07/2024	3
ALEXIS LOPEZ	DULCES SUSPIROS 0308 PASTELERIA,C.A.	10/07/2024	4
ALEXIS LOPEZ	BODEGON JUNKOMAR C.A	11/07/2024	5
ALEXIS LOPEZ	HELADERIA CITY ICE, C.A	15/07/2024	6
ALEXIS LOPEZ	CHARCUTERIA JDKR, C.A.	18/07/2024	7

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
ANGEL LINDO	FUENTE DE SODA CENT-PLAS C.A.	01/07/2024	1
ANGEL LINDO	INVERSIONES MADVEN 2015, C.A.	02/07/2024	2

# APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE JULIO

## Resultados de Captación de Nuevos Clientes

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
CARLOS FIGUEROA	INVERSIONES MAKAO 77, C.A.	02/07/2024	1

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
JAIME VARGAS	PPEPPERONI LEA INVERSIONES, C.A.	12/06/2024	1
JAIME VARGAS	TASCA POLLERA EL ZAMBO GRILL, C.A	12/06/2024	2
JAIME VARGAS	LUCIANA YOLIMAR JIMENEZ SUMALAVE	13/06/2024	3

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
JACKELINE PANTALEON	ALIMENTOS ARABITO C.A	01/07/2024	1
JACKELINE PANTALEON	PANADERÍA TITANIUM CENTER II, C.A	01/07/2024	2
JACKELINE PANTALEON	TODOEXPRESS JJ, C.A.	03/07/2024	3
JACKELINE PANTALEON	PANADERIA PASTELERIA SANTA MARIA, C.A.	09/07/2024	4

# APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE JUNIO

## Resultados de Captación de Nuevos Clientes

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
JEAN CARLOS HERNANDEZ	TASCA RESTAURANT LA FLOR DE LAS TERRAZAS CA	17/07/2024	1

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
JOSE SILVA	PANADERIA PAN BARUTA 2010, C.A.	22/07/2024	1

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
MILITZA GUEDES	MARANGI'S C. A	03/07/2024	1
MILITZA GUEDES	IL POMODORINO C.A	03/07/2024	2

TOTAL CLIENTES CREADOS	22
------------------------	----

# LOS MEJORES CLIENTES

## RESULTADOS MES DE JULIO

### Listado de los 15 Clientes con más Ventas en el Mes de Julio

NRO	CODIGO	DESCRIPCION	VENTAS MONTO BASE	TOTAL EN PORCENTAJE
1,00	J306725024	AUTOMERCADOS PLAZA'S C.A.	29.419,47	5,85
2,00	9729	BI WORLD, C.A.	29.278,79	5,82
3,00	J003720224	AUTOMERCADO LA MURALLA C.A.	19.952,47	3,97
4,00	J305065616	PLANSUAREZ,C.A.	19.213,22	3,82
5,00	J298782366	AUTOMERCADOS FRESCO MARKET AFN, C.A.	14.623,50	2,91
6,00	9739	SUPER MAYOR 2022, C.A	9.795,80	1,95
7,00	9370	SUMINISTROS EL LIDER C.A.	9.745,00	1,94
8,00	9694	INSIDE MARKET, C.A	8.528,00	1,70
9,00	V195837110	OSMELL ANTONIO RENGIRO CASTILLO	7.837,50	1,56
10,00	J001598693	PASTA MORANDI C.A.	7.504,00	1,49
11,00	500542733	INVERSIONES INTER PLAST 2021	7.228,60	1,44
12,00	J406166944	INVERSIONES M&H 74, C.A.	6.472,33	1,29
13,00	500542748	INVERSIONES MAXILOPES, C.A.	5.802,76	1,15
14,00	J002185694	COMERCIAL ABROCA C.A.	5.305,45	1,06
15,00	J404592660	DISTRIBUIDORA 23841, C.A.	5.240,32	1,04

# PRODUCTOS MAS VENDIDOS

## RESULTADOS MES DE JULIO

### Listado de los 10 Productos más Vendidos en el mes de Julio

ITEM	ARTICULO	DESCRIPCION	TOTAL UNIDADES	TOTAL NETO	PORCENT
1	8425406520501	ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN 12 UND X 500 ML	455,00	47.098,61	9,37
2	8425406520754	ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA ORO 15 UND X 750 ML	228,00	42.034,29	8,36
3	8437002607036	CREMA CHANTILLY AZUCARADA TOPPING EXPRESS 12 UND X 1 LT L3345	1.002,00	41.786,27	8,31
4	8435564905782	MAIZ DULCE EN GRANO MUY TIERNO LA FRAGUA 6 UND X 2500 GR	812,00	29.984,25	5,96
5	8436006916984	ACEITUNAS NEGRAS EN RODAJAS LATA 6 UND X 3100 GR	339,00	20.263,36	4,03
6	8436006910500	TOMATE PELADO LA FRAGUA 6 UND X 2500 GR	422,00	17.983,79	3,58
7	8011780004531	TOMATE EN PASSATA RISCOSSA 12 UND X 680 GR	690,00	17.615,07	3,50
8	8011780009130	PASTA LINGUE PASSERI RISCOSSA 24 UND X 500 GR	353,00	10.881,27	2,16
9	8435564910151	ATUN AL NATURAL LATA 48 UND X 145 GR	182,00	10.457,05	2,08
10	8435564905737	CHAMPIÑON LAMINADO PRIMERA 6 UND X 2500 GR	198,00	9.292,59	1,85

# PRODUCTOS QUE NO TIENEN SALIDA

## RESULTADOS MES JULIO

ITEM	CODIGO	DESCRIPCION	STOCK
1	7591072000638	SALSA DIABLITOS UNDERWOOD PARA PASTA 12 UND X 490 GR	1,00
2	7591072000645	SALSA NAPOLITANA CON QUESO UNDERWOOD 12 UND X 490 GR	2,00
3	7591400081972	PASTA DE TOMATE VENEZIA 12 UND X 485 GR	223,00
4	7599154000019	AFEITADORA DUO ROSH 12 UND X 1	93,00
5	7599331000191	VINAGRE IRIAN 24 UND X 500 ML	1,00
6	7708336099646	AFEITADORA TRIO ROSH MATRIX 12 UND X 1	53,00
7	8436006918186	PEREJIL EN HOJA 6 UND X 125 GR	1,00
8	8591409082023	ADOOBO DOÑA CIRA 24 UND X 200 GR	126,00

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

### Factores que contribuyen a la mayor salida de productos:

- Demanda y Popularidad:** Productos como el Producto A y B muestran una alta salida debido a su popularidad entre los clientes. La demanda constante refleja una alineación efectiva con las preferencias del mercado y una fuerte aceptación de la marca.
- Estrategias de Marketing y Posicionamiento:** La adecuada promoción y visibilidad de estos productos en campañas de marketing han ampliado su alcance y aumentado su visibilidad en el mercado. Esto ha contribuido a generar un interés sostenido y atraer a clientes potenciales de manera efectiva.
- Gestión de Inventarios:** Una gestión de inventario eficiente asegura que estos productos estén disponibles cuando los clientes los demandan, minimizando las pérdidas por falta de existencias y optimizando los niveles de stock.

### Factores que contribuyen a la baja rotación de productos:

- Falta de Demanda o Interés del Cliente:** Los productos como el Producto C y D pueden enfrentar una baja rotación debido a una demanda limitada o fluctuante en el mercado. La falta de interés por parte de los consumidores puede estar relacionada con cambios en las preferencias del mercado o una percepción insuficiente de valor del producto.
- Problemas de Visibilidad y Posicionamiento:** Una colocación inadecuada en el punto de venta o una estrategia de marketing deficiente pueden afectar la visibilidad de estos productos, limitando su exposición y reduciendo las oportunidades de venta.

# CIERRE DEL PLAN DE INCENTIVOS DEL MES DE JULIO 2024

## Ganadores del incentivo Facturación- Cobranzas Reactivación de la Cartera - Apertura de Nuevos Clientes 0.20% del Monto Cobrado

ASEORES	FACTURACION	META ESTABLECIDA	SUPERADA POR	COBRANZAS	META DE COBRANZAS	SUPERADA POR	REACTIVACION AL 90%	3 CLIENTES NUEVOS EN EL MES	TOTAL GANADO
JAIME VARGAS	55.437,47	30.089,13	25.348,34	28.788,08	28.631,07	157.01	93.40%	3	57.26\$
<b>TOTAL INCENTIVOS A PAGAR</b>									57.26\$

Nos complace reconocer públicamente el excepcional desempeño de Jaime Vargas quien ha demostrado un nivel extraordinario de habilidades y compromiso en su rol como asesor de ventas.

Durante el período evaluado, Jaime no solo alcanzó todas las metas establecidas, sino que lo hizo con una dedicación y profesionalismo que son dignos de admiración.

Queremos destacar y felicitar sinceramente a Jaime Vargas por su extraordinario desempeño este mes. A pesar de las expectativas elevadas debido al contexto electoral del mes, Jaime no solo logró alcanzar todas sus metas, sino que lo hizo con un nivel de profesionalismo y compromiso que inspira a todos en nuestro equipo.

Su capacidad para mantener el enfoque en los objetivos comerciales y superar las adversidades demuestra su habilidad excepcional como asesora de ventas. Jacqueline ha demostrado ser una líder en nuestro equipo, no solo cumpliendo con las expectativas, sino superándolas con determinación y éxito.

Su logro durante este periodo refleja su dedicación inquebrantable hacia nuestro equipo y nuestra empresa. Jacqueline es un ejemplo de cómo la perseverancia y el compromiso con la excelencia pueden llevar al éxito incluso en tiempos desafiantes.

*La Riberena*®

# POSICION DE VENDEDORES

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

NRO	CODIGO	DESCRIPCION	VENTAS MONTO BASE	TOTAL EN PORCENTAJE
1,00	17	ANGEL LINDO	76.179,06	15,15
2,00	OF	OFICINA	71.364,94	11,21
3,00	29	JAIME VARGAS	55.287,47	9,90
4,00	31	JACKELINE PANTALEON	50.132,62	9,80
5,00	33	DANGELO ANDRADE	48.501,27	9,37
6,00	209	JULLIE CORRADO	38.480,72	7,25
7,00	14	ALEXIS LOPEZ	35.667,62	6,75
8,00	158	CARLOS FIGUEROA	34.039,39	6,62
9,00	42	MILITZA GUEDES	17.179,13	3,40
10,00	207	JEAN HERNANDEZ	10.899,11	2,16
11,00	249	YASENY ROJAS	4.495,67	0,84
12,00	232	JOSE SILVA	1.009,49	0,19
<b>TOTAL VENDIDO</b>			<b>443.236,49</b>	<b>82,63 %</b>

# CUOTAS PARA EL MES DE AGOSTO 2024

ASEORES DE VENTAS	MONTO FACTURADO ULTIMOS 7 MESES	METAS X VENDEDOR	PORCENTAJE X VENDEDOR	TOTAL % X VENDEDOR	CUOTA TOTAL
<b>Yaseny Rojas</b>	<b>49.552,47</b>	<b>7.078,92</b>	<b>40%</b>	<b>2.831,57</b>	<b>9.910,49</b>
<b>Jean Hernández</b>	<b>102.286,15</b>	<b>14.612,31</b>	<b>40%</b>	<b>5.844,92</b>	<b>20.457,23</b>
<b>Alexis López</b>	<b>189.885,67</b>	<b>27.126,52</b>	<b>15%</b>	<b>4.068,98</b>	<b>31.195,50</b>
<b>Dangelo Andrade</b>	<b>344.076,37</b>	<b>49.153,77</b>	<b>10%</b>	<b>4.915,38</b>	<b>54.069,14</b>
<b>Jackeline Pantaleon</b>	<b>267.145,44</b>	<b>38.163,63</b>	<b>15%</b>	<b>5.724,55</b>	<b>43.888,18</b>
<b>Angel Lindo</b>	<b>368.125,03</b>	<b>52.589,29</b>	<b>10%</b>	<b>5.258,93</b>	<b>57.848,22</b>
<b>Jaime Vargas</b>	<b>189.517,35</b>	<b>27.073,91</b>	<b>25%</b>	<b>6.768,48</b>	<b>33.842,38</b>
<b>Militza Guedez</b>	<b>124.326,80</b>	<b>17.760,97</b>	<b>40%</b>	<b>7.104,39</b>	<b>24.865,36</b>
<b>Julliet Corrado</b>	<b>302.828,73</b>	<b>43.261,25</b>	<b>20%</b>	<b>8.652,25</b>	<b>51.913,50</b>
<b>Carlos figueroa</b>	<b>188.546,86</b>	<b>26.935,27</b>	<b>20%</b>	<b>5.387,05</b>	<b>32.322,32</b>
<b>TOTALES</b>	<b>2.126.290,87</b>	<b>303.755,84</b>	<b>23,50%</b>	<b>56.556,49</b>	<b>360.312,33</b>

# CONCLUSION

## CONCLUSIÓN GENERAL MES DE JULIO

El desempeño excepcional de nuestra empresa en julio de 2024 no solo ha superado las metas establecidas, sino que también ha desafiado las expectativas del mercado. Al alcanzar una facturación de **\$443,236.49**, un **26.33%** por encima de la meta, se demuestra la efectividad de nuestras estrategias de marketing y ventas, así como la calidad de nuestros productos y servicios.

La respuesta positiva de los consumidores, posiblemente influenciada por el contexto electoral y la incertidumbre asociada, ha sido un factor importante en este éxito. El comportamiento de compra anticipada ha impulsado significativamente nuestras ventas, reflejando la confianza de los clientes en nuestra capacidad para satisfacer sus necesidades.

El crecimiento sostenido desde enero hasta julio, con un aumento acumulado del **66.07%** en las ventas netas, evidencia nuestra capacidad para adaptarnos y prosperar en un entorno dinámico. En particular, el incremento del **47.89%** en las ventas de junio a julio subraya la solidez de nuestra estrategia y la efectividad de nuestras acciones.

Estos resultados refuerzan nuestro compromiso de continuar mejorando y adaptándonos para mantener este impulso positivo y seguir superando las expectativas en los próximos meses.

Asimismo, seguiremos invirtiendo en la capacitación y desarrollo de nuestro equipo, reconociendo que nuestro recurso humano es un pilar fundamental en el éxito alcanzado. Fortalecer las competencias de nuestros empleados permitirá mantener altos estándares de servicio y eficiencia operativa, generando valor tanto para la empresa como para nuestros clientes.

Finalmente, agradecemos a todos los miembros de nuestro equipo por su dedicación y esfuerzo, y a nuestros clientes por su confianza y lealtad. Este éxito es el resultado de un esfuerzo colectivo y nos impulsa a seguir trabajando con el mismo compromiso y pasión para alcanzar nuevos logros en el futuro. Estamos seguros de que, con la colaboración de todos, continuaremos superando las metas y consolidándonos como líderes en el mercado.