



Informe Mensual Junio 2024

**GERENTE DE VENTAS
LIYIBETH CAMEJO**



+58 424-2127427

+58 414-1371482



gerentedeventas@borushfoods.com



ÍNDICE

CONTENIDO DEL INFORME

Introducción	1-2
Cierre de ventas	3
Gráfica comparativa de los Primeros 6 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 Julio 2024	18
Conclusión	19

La Ribereña®

INTRODUCCION

Durante el mes de junio, nuestra empresa se enfrentó a una serie de desafíos que impactaron significativamente en el cumplimiento de nuestras metas de ventas establecidas. A pesar de los esfuerzos concertados del equipo de ventas y la implementación de diversas estrategias para impulsar las ventas, no se logró alcanzar la meta proyectada de **\$348,832.38**. El monto total de ventas alcanzado fue de **\$299,638.41**, lo que representa una disminución del **14.10%** respecto a la meta establecida, evidenciando una diferencia de **\$49,193.97**.

Este rendimiento inferior al esperado se debe en parte a la expectativa de las elecciones presidenciales, lo cual ha generado incertidumbre en el mercado y ha influido en las decisiones de compra de los clientes. Además, es importante mencionar que en el mes de mayo se registró un volumen de ventas excepcionalmente alto, alcanzando \$434,847.92, lo que dejó a muchos clientes con un exceso de inventario. Como resultado, estos clientes no han rotado la mercancía como esperaban, afectando las órdenes de compra para junio.

Este contexto pone de relieve la importancia de realizar un análisis detallado de los factores que contribuyeron a este resultado. Entre las posibles causas, además de las mencionadas, se incluyen las condiciones del mercado, la competencia y posibles limitaciones internas en nuestras operaciones y procesos de ventas. Identificar y comprender estas causas es crucial para ajustar nuestras estrategias y mejorar nuestro desempeño en los próximos meses.

A pesar de no haber alcanzado la meta de ventas, el equipo de ventas mostró un esfuerzo considerable y dedicación en sus actividades. Esto se refleja en su capacidad para adaptarse a las condiciones adversas y seguir persiguiendo los objetivos organizacionales con determinación

INTRODUCCIÓN

Es esencial aprovechar esta dedicación y buscar maneras de fortalecer nuestras capacidades para enfrentar futuros desafíos con mayor eficacia.

El análisis detallado de las ventas mensuales también revela que la disminución de las devoluciones entre mayo y junio fue significativa, pasando de \$5,009.18 en mayo a \$2,771.29 en junio, lo que representa una disminución del 44.68%.

Este aspecto positivo sugiere que, a pesar de la reducción en las ventas, se ha logrado mejorar la satisfacción del cliente y la calidad de los productos o servicios ofrecidos, reduciendo así las devoluciones.

En resumen, el desempeño de ventas de junio subraya la necesidad de una evaluación exhaustiva y de ajustes estratégicos.

Finalmente, es importante reconocer y valorar el esfuerzo y la dedicación del equipo de ventas durante este periodo difícil. A pesar de los desafíos, han demostrado resiliencia y un compromiso inquebrantable con los objetivos de la empresa. Aprovechar esta fortaleza interna, junto con un enfoque estratégico renovado, nos permitirá no solo superar las metas establecidas, sino también construir una base sólida para el crecimiento sostenible a largo plazo.

A continuación, se presentan los detalles de los resultados obtenidos, las áreas específicas de mejora identificadas y las recomendaciones para reforzar nuestras estrategias comerciales, con el objetivo de alcanzar y superar las metas establecidas en los próximos meses.



CIERRE DE VENTAS

INFORME DEL MES DE JUNIO 2024

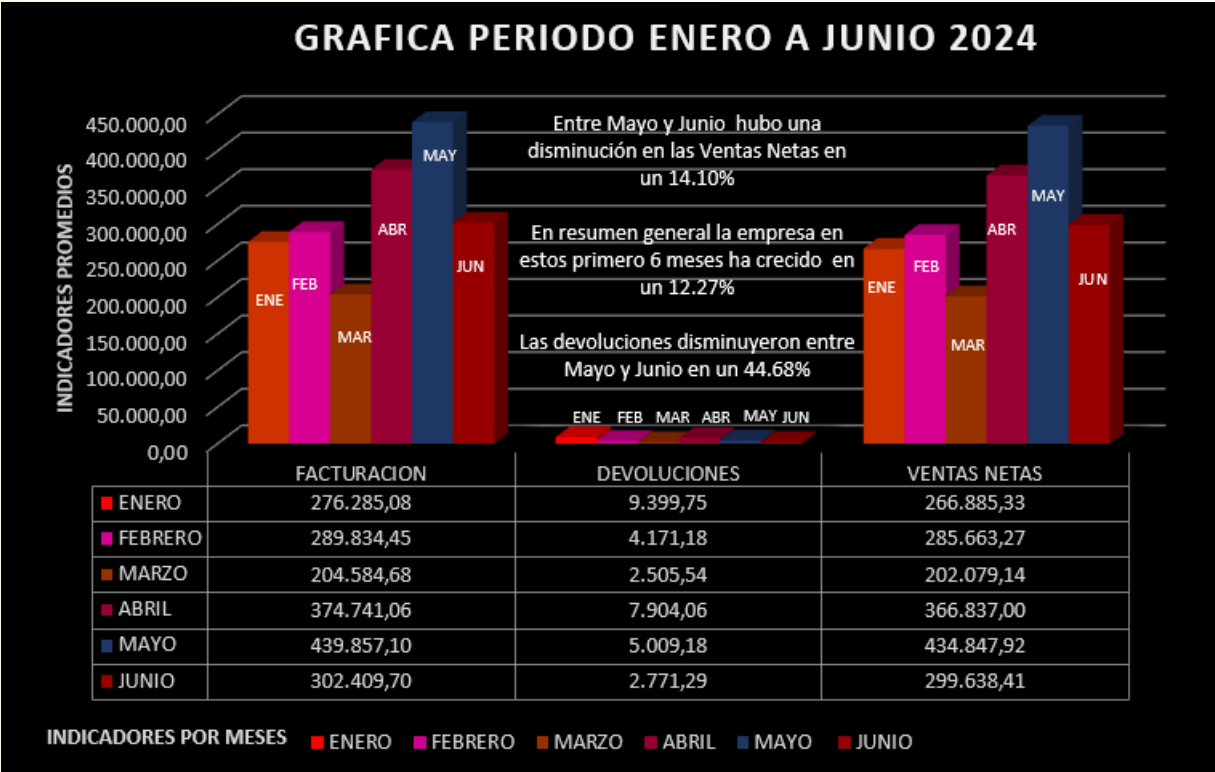
EQUIPO IMPLICADO EN LA DETERMINACIÓN DE VENTAS DEL MES DE JUNIO

TODA LA GRAN CARACAS Y ESTADO ARAGUA 2024

CODIGO	ZONA	VENDEDOR	FACTURACION	DEVOLUCIONES	VENTAS NETAS
9	ZONA 1 GUATIRE	YASENY ROJAS	6.680,99	35,57	6.645,42
2	ZONA 1 LA GUAIRA	JEAN HERNANDEZ	15.744,36	0	15.744,36
158	ZONA 2	ALEXIS LOPEZ	20.726,48	153,21	20.573,27
31	ZONA 3	DANGELO ANDRADE	50.744,04	133,88	50.610,16
29	ZONA 4	JACKELINE PANTALEON	47.150,60	196,89	46.953,71
17	ZONA 5	ANGEL LINDO	36.735,69	466,62	36.269,07
33	ZONA 6	JAIME VARGAS	21.184,12	613,74	20.570,38
207	FORANEO ARAGUA	MILITZA GUEDES	14.330,11	55,38	14.274,73
209	FORANEO ARAGUA	JULLIE CORRADO	42.919,07	834,98	42.084,09
14	OFICINA INTERNO	CARLOS FIGUEROA	17.349,22	99,67	17.249,55
OF	OFICINA	OFICINA	28.845,02	181,35	28.663,67
		TOTAL FACTURADO	302.409,70	2.771,29	299.638,41

CIERRE DE VENTAS

COMPARATIVA DE RESULTADOS MES DE ENERO - JUNIO 2024



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

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

Factores Clave y Observaciones

- 1.Crecimiento General:**
 - A pesar de las fluctuaciones mensuales, la empresa ha experimentado un crecimiento general del **12.27%** en ventas netas durante los primeros seis meses de 2024.
- 2.Impacto de las Elecciones Presidenciales:**
 - La expectativa de las elecciones presidenciales para el mes de Julio parece haber influido en la disminución de las ventas, ya que los consumidores adoptaron una postura más cautelosa.
- 3.Desempeño Excepcional en Mayo:**
 - Mayo destacó con un rendimiento excepcional en facturación y ventas netas. Sin embargo, este pico creó un exceso de inventario en los clientes, que no rotaron la mercancía como se esperaba, afectando las ventas de junio.
- 4.Disminución de Devoluciones:**
 - Las devoluciones disminuyeron significativamente entre mayo y junio, con una reducción del **44.68%**, lo que indica una mejora en la calidad del producto y la satisfacción del cliente.
- El análisis de la gráfica revela que, a pesar de los desafíos, la empresa ha mostrado una capacidad de recuperación y crecimiento. Es crucial que se continúen monitoreando las condiciones del mercado y se ajusten las estrategias para minimizar el impacto de factores externos, como las elecciones.

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

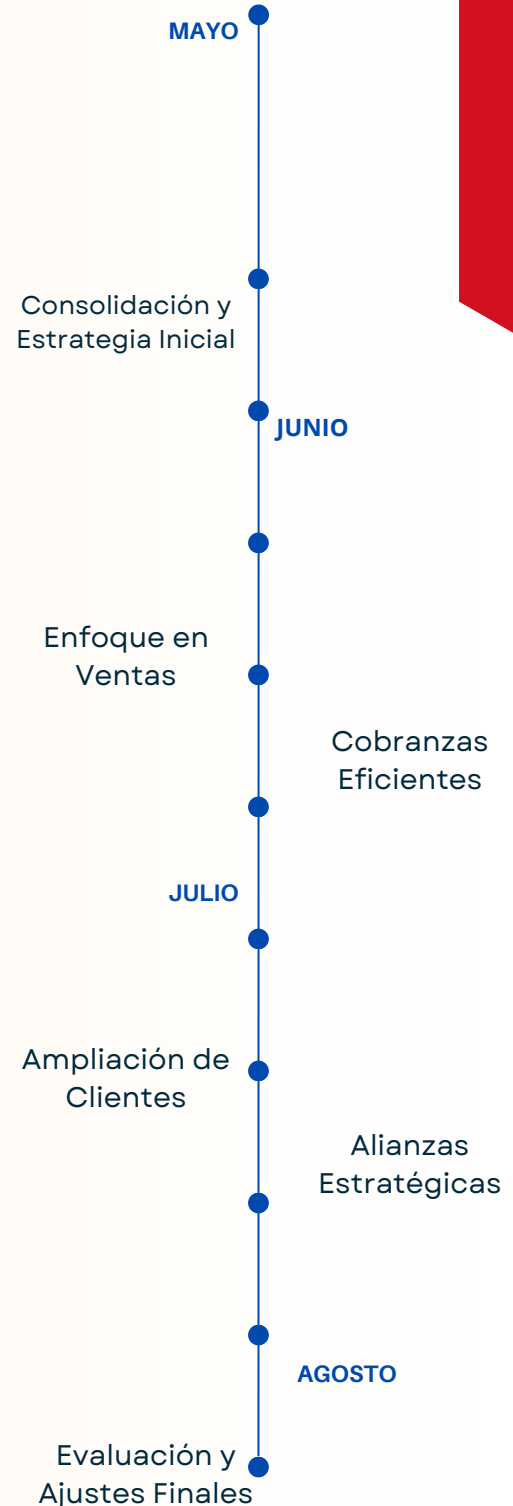
- Lanzar una campaña de marketing digital para aumentar la visibilidad de la marca y generar leads cualificados.
- Realizar un análisis detallado del comportamiento del cliente para identificar oportunidades de venta cruzada y upselling.
- Implementar un sistema de seguimiento de clientes potenciales 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



CIERRE DE PLAN DE INCENTIVOS

RESULTADOS MES DE JUNIO

Cierre del Plan de Incentivo en ventas

VENDEDOR	VENTAS NETAS	METAS	ALCANCE	RESULTADO
YASENY ROJAS	6.645,42	10.017,81	3.372,39	NO ALCANZO
JEAN HERNANDEZ	15.744,36	19.581,97	3.837,61	NO ALCANZO
ALEXIS LOPEZ	20.573,27	32.941,27	12.368,00	NO ALCANZO
DANGELO ANDRADE	50.610,16	52.231,43	1.621,27	NO ALCANZO
JACKELINE PANTALEON	46.953,71	42.119,16	-4.834,55	ALCANZO
ANGEL LINDO	36.269,07	56.217,43	19.948,36	NO ALCANZO
JAIME VARGAS	20.570,38	29.361,17	8.790,79	NO ALCANZO
MILITZA GUEDES	14.274,73	25.486,25	11.211,52	NO ALCANZO
JULLIE CORRADO	42.084,09	48.045,87	5.961,78	NO ALCANZO
CARLOS FIGUEROA	17.249,55	32.830,02	15.580,47	NO ALCANZO
OFICINA	28.663,67	0,00	-28.663,67	NO TIENE META
TOTAL FACTURADO	299.638,41	348.832,38	49.193,97	NO ALCANZO

GESTION DE COBRANZAS

RESULTADOS MES DE JUNIO

Gestión de Cobranza del mes de Junio

VENDEDORES	MONTO COBRADO HASTA EL 31/06/2024	META ESTABLECIDA	RESULTADOS DE LA COBRANZAS	OBSERVACIONES
YASENY ROJAS	6.270,20	6.220,45	-49,75	ALCANZO
JEAN HERNANDEZ	14.761,46	14.550,00	-211,46	ALCANZO
ALEXIS LOPEZ	21.519,61	20.394,32	-1.125,29	ALCANZO
DANGELO ANDRADE	32.079,47	28.424,42	-3.655,05	ALCANZO
JACKELINE PANTALEON	34.188,61	26.300,00	-7.888,61	ALCANZO
ANGEL LINDO	49.422,72	27.438,00	-21.984,72	ALCANZO
JAIME VARGAS	28.456,18	18.095,48	-10.360,70	ALCANZO
MILITZA GUEDES	14.846,75	9.896,00	-4.950,75	ALCANZO
JULLIE CORRADO	36.612,13	67.800,00	31.187,87	NO ALCANZO
CARLOS FIGUEROA	22.212,22	16.865,00	-5.347,22	ALCANZO
OFICINA	35.502,45	0,00	-35.502,45	ALCANZO
TOTAL FACTURADO	295.871,80	235.983,67	-59.888,13	ALCANZO

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

En el mes de junio, el desempeño de nuestra área de cobranzas superó significativamente las expectativas establecidas. La meta de cobranzas para este mes era de **\$235.983,67** Sin embargo, gracias a los esfuerzos diligentes y estrategias efectivas implementadas por nuestro equipo, se logró recaudar un total de **\$295.871,80**

Este resultado representa un sobrecumplimiento de la meta en \$59,888.13, lo que equivale a un incremento del 25.38% por encima del objetivo previsto.

Durante el período analizado, a pesar de no haber alcanzado la facturación proyectada, nos complace informar que hemos alcanzado nuestros objetivos en términos de cobranzas. Esto refleja un sólido desempeño en la gestión financiera, contribuyendo a un aumento del 15,93% respecto al mes anterior y superando la cuota establecida. Este logro destaca nuestra capacidad para mantener un control efectivo sobre los ingresos, incluso en condiciones desafiantes.

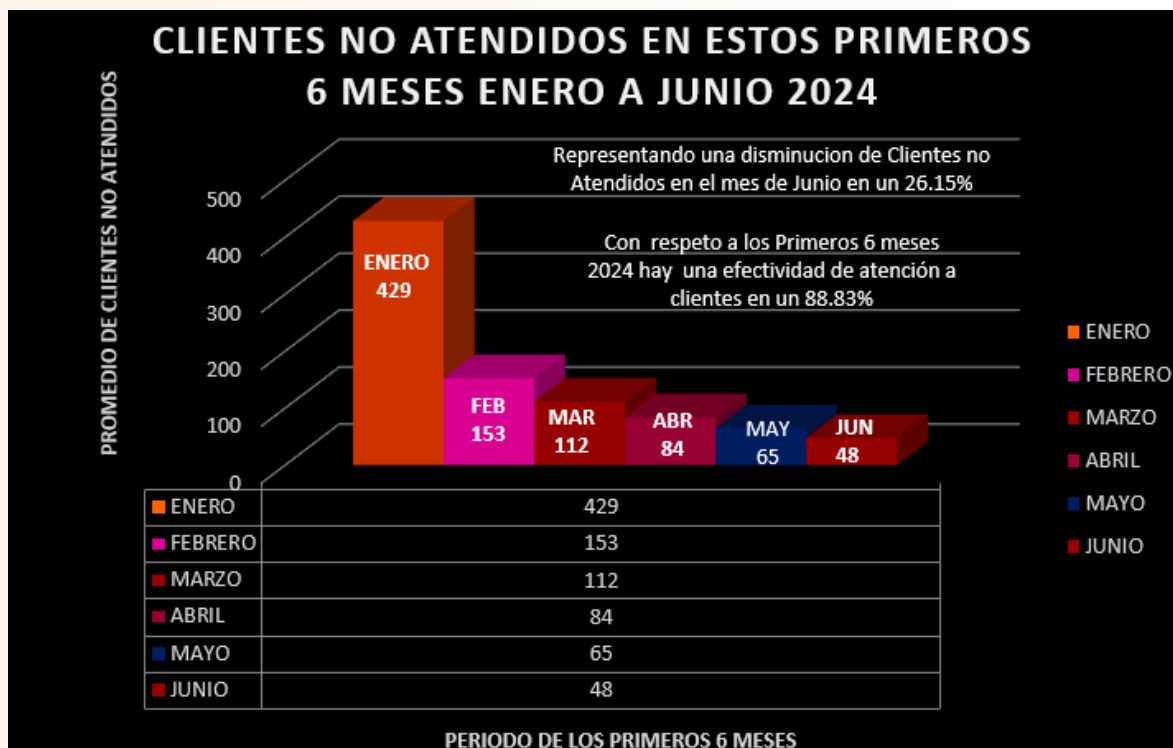
REACTIVACION DE LA CARTERA DE CLIENTES

RESULTADOS MES DE JUNIO REACTIVACION

VENEDORES	CANTIDAD CARTERA DE CLIENTES	PORCENTAJE DE EFECTIVIDAD	PORCENTAJE NO EFECTIVO	CLIENTES SIN GESTIÓN DE VENTAS
JEAN CARLOS HERNANDEZ	67	92,54%	7,46%	5
ALEXIS LOPEZ	99	97,98%	2,02%	2
ANGEL LINDO	134	92,50%	7,50%	10
JACKELINE PANTALEON	120	95,83%	4,17%	6
DANGELO ANDRADE	98	95,90%	4,10%	4
JAIME VARGAS	76	93,42%	6,58%	5
YASENY ROJAS	56	96,43%	3,57%	2
CARLOS FIGUEROA	59	94,92%	5,08%	4
MILITZA GUEDES	67	89,60%	10,04%	8
JULLIE CORRADO	69	97,10%	2,90%	2
TOTALES	845	94,62%	5,38%	48

REACTIVACION DE LA CARTERA DE CLIENTES

RESULTADOS DE LOS PRIMEROS 6 MESES



Análisis de la gráfica de clientes no atendidos de los Primeros 6 meses 2024

Durante los últimos seis meses, hemos realizado un análisis detallado de la efectividad en la gestión de nuestra cartera de clientes.

Comenzando en enero con 429 clientes sin atender, hemos implementado estrategias efectivas de reactivación que han mostrado resultados significativos. Esta iniciativa se refleja en la reducción progresiva del número de clientes sin atender, que ha pasado de 429 en enero a 153 en febrero, 112 en marzo, 84 en abril, 65 en mayo y finalmente a 48 en junio.

Este progreso representa una mejora del **88.83%** en la efectividad de la atención a clientes durante el periodo analizado. Estos resultados destacan nuestro compromiso con la optimización de operaciones y la mejora continua del servicio al cliente. La reducción constante en clientes sin atender también indica una mayor capacidad para mantener y fortalecer relaciones comerciales, esencial para nuestro crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

Además de la reducción significativa en clientes sin atender, la reactivación de la cartera también ha contribuido a fortalecer la fidelización y satisfacción del cliente. Esta estrategia no solo ha mejorado nuestra capacidad para gestionar eficazmente las relaciones comerciales, sino que también ha posicionado a la empresa favorablemente en términos de servicio al cliente y cumplimiento de compromisos.

APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE JUNIO

Resultados de Captación de Nuevos Clientes

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
ALEXIS LOPEZ	GOLFEADOS CCS 2023, C.A	04/06/2024	1
ALEXIS LOPEZ	INVERSIONES JIREH AH 1203, C.A	06/06/2024	2
ALEXIS LOPEZ	FUENTE DE SODA SPRINGS, C.A	11/06/2024	3
ALEXIS LOPEZ	SUPER MERCADO DANUBIO, C.A.	17/06/2024	4
ALEXIS LOPEZ	LA POSADA DEL POLLO,C.A.	21/06/2024	5

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
ANGEL LINDO	INVERSIONES TODO MARKET.1, C.A	03/06/2024	1

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
DANGELO ANDRADE	CORPORACIÓN GOURMAND 2022, C.A.	07/06/2024	1
DANGELO ANDRADE	NEGOCIOS PIOLA, C.A	12/06/2024	2
DANGELO ANDRADE	INVERSIONES COCADA EXPRESS, C.A.	25/06/2024	3

APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE JUNIO

Resultados de Captación de Nuevos Clientes

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
JACKELINE PANTALEON	PANADERIA PASTELERIA TITANIUM DELI, C.A.	03/06/2024	1
JACKELINE PANTALEON	PANADERIA Y PASTELERIA LA NIKITA, C.A.	06/06/2024	2
JACKELINE PANTALEON	PANADERIA EL PAN DE LA PALMAC.A.	06/06/2024	3
JACKELINE PANTALEON	DISTRIBUIDORA UNICO 1, C.A.	12/06/2024	4

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
JEAN CARLOS HERNANDEZ	EL TEJANO GRILL, C.A.	25/06/2024	1

APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE JUNIO

Resultados de Captación de Nuevos Clientes

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
JULLIE CORRADO	DISTRIBUIDORA J.M DE VENEZUELA, C.A	18/06/2024	1

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
MILITZA GUEDES	PIZZERIA DEL TRONTO, C.A	26/06/2024	1
MILITZA GUEDES	ALIMENTOS PAMF, C.A.	27/06/2024	2

Vendedor asignado	Nombre cliente	Fecha creada	CANTIDAD
YASENY DEL CARMEN ROJAS	COMERCIALIZADOR A DAYELVIS & JONAS C.A	06/06/2024	1
YASENY DEL CARMEN ROJAS	SUPERMERCADO ZIBO,C.A	24/06/2024	2

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

LOS MEJORES CLIENTES

RESULTADOS MES DE JUNIO

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

NRO	CODIGO	DESCRIPCION	VENTAS MONTO BASE	TOTAL EN PORCENTAJE
1,00	J306725024	AUTOMERCADOS PLAZA'S C.A.	15.817,19	4,31
2,00	J310426589	PESTANA LACTEA, C.A.	15.244,36	4,15
3,00	9729	BI WORLD, C.A.	10.393,62	2,83
4,00	J003720224	AUTOMERCADO LA MURALLA C.A.	9.450,92	2,57
5,00	500542641	COMERCIALIZADORA DE ALIMENTOS LOS HERMANOS NIÑO C.A.	8.271,00	2,25
6,00	500542733	INVERSIONES INTER PLAST 2021	8.119,80	2,21
7,00	J001598693	PASTA MORANDI C.A.	7.100,20	1,93
8,00	J305065616	PLANSUAREZ, C.A.	6.419,76	1,75
9,00	9739	SUPER MAYOR 2022, C.A	6.002,80	1,63
10,00	9370	SUMINISTROS EL LIDER C.A.	5.716,20	1,56
11,00	9378	MARIMAR MILENIUM C.A	5.564,00	1,51
12,00	9139	DANIEL ENRIQUE LA MARCA GRATEROL	4.720,11	1,28
13,00	J008690480	MI NEGOCIO SUPERMERCADOS, C.A.	4.300,40	1,17
14,00	9694	INSIDE MARKET, C.A	4.191,02	1,14
15,00	J307931094	RESTAURANT PIDA POLLO, C.A.	4.082,16	1,11
16,00	8885	CONDIMENTOS EL GRANO DE ORO, C.A	3.915,50	1,07
17,00	J500276613	ABACAXI MARKET, C.A.	3.671,17	1,00
18,00	J502171231	MAPKET, C.A	3.559,06	0,97
19,00	J306248366	INVERSIONES DELEITE CAFE MERCADO, C.A.	3.525,54	0,96
20,00	500542484	SUPERMERCADO HATO GRILL LICO, C.A.	3.519,05	0,96

PRODUCTOS MAS VENDIDOS

RESULTADOS MES DE JUNIO

Listado de los 15 Productos más Vendidos en el mes de Junio

ITEM	ARTICULO	DESCRIPCION	TOTAL UNIDADES	TOTAL NETO	PORCENT
1	8435564905782	MAIZ DULCE EN GRANO MUY TIERNO LA FRAGUA 6 UND X 2500 GR	893,00	33.094,05	9,02
2	8436006913044	MELOCOTON EN ALMIBAR LIGERO MITADES EXTRA 6 UND X 2500 GR	395,00	21.847,30	5,95
3	8436006910500	TOMATE PELADO LA FRAGUA 6 UND X 2500 GR	464,00	19.066,15	5,19
4	8435564910151	ATUN AL NATURAL LATA 48 UND X 145 GR	258,00	15.324,82	4,17
5	8436006916984	ACEITUNAS NEGRAS EN RODAJAS LATA 6 UND X 3100 GR	229,00	14.039,72	3,82
6	8435564910168	ATUN EN ACEITE DE GIRASOL LATA 48 UND X 145 GR	230,00	13.739,88	3,74
7	8435564910939	ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA CRISTAL 12 UND X 500 ML	129,00	13.374,90	3,64
8	8437002607036	CREMA CHANTILLY AZUCARADA TOPPING EXPRESS 12 UND X 1 LT L3345	301,00	11.840,32	3,23
9	8011780009130	PASTA LINGUE PASSERI RISCOSSA 24 UND X 500 GR	252,00	7.961,15	2,17
10	8435564905737	CHAMPIÑON LAMINADO PRIMERA 6 UND X 2500 GR	160,00	7.790,85	2,12
11	8435564910946	ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA CRISTAL 12 UND X 250 ML	119,00	6.696,38	1,82
12	8436006913686	MAYONESA LA FRAGUA 4 UND X 3600 ML	118,00	6.599,26	1,80
13	8435564900466	CEREZAS ROJAS EN ALMIBAR DENSO 6 UND X 2900 GR	70,00	6.222,08	1,69
14	8435564909315	TOMATE DOBLE CONCENTRADO LA FRAGUA 24 UND X 400 GR	167,00	6.050,17	1,65
15	8436006915291	ACEITUNAS VERDES RELLENAS DE ANCHOA EN LATA 12 UND X 350 GR	241,00	5.590,54	1,52

PRODUCTOS QUE NO TIENEN SALIDA

RESULTADOS MES JUNIO

ITEM	CODIGO	MODELO	DESCRIPCION	STOCK
1	7591072000638	UNDERWOOD	SALSA DIABLITOS UNDERWOOD PARA PASTA 12 UND X 490 GR	1,00
2	7591072000645	UNDERWOOD	SALSA NAPOLITANA CON QUESO UNDERWOOD 12 UND X 490 GR	2,00
3	7591400081972	VENEZIA	PASTA DE TOMATE VENEZIA 12 UND X 485 GR	223,00
4	7599154000019	ROSH	AFEITADORA DUO ROSH 12 UND X 1	93,00
5	7599331000191	IRIAN	VINAGRE IRIAN 24 UND X 500 ML	1,00
6	7708336099646	ROSH	AFEITADORA TRIO ROSH MATRIX 12 UND X 1	53,00
7	8436006918186	LA FRAGUA	PEREJIL EN HOJA 6 UND X 125 GR	1,00
8	8591409082023	DOÑA CIRA	ADOBO DOÑA CIRA 24 UND X 200 GR	126,00
9	STTHW-00150000	SELVA	TAPA VASOS BLANCO SELVA V1.5 / 2 / 3 50 X 100 UND	2,00
10	SYBPN-00800000	SELVA	TINA PLASTICA TRANSPARENTE N° 8 (250CC) SELVA 20 X 25 UND	1,00
11	SYBPN-01600000	SELVA	TINA PLASTICA TRANSPARENTE N° 16 (500CC) SELVA 20 X 25 UND	3,00
12	SYBPN02600000	SELVA	TINA PLASTICA TRANSPARENTE N° 26 (750CC) SELVA 20 X 25 UND	3,00
13	VTCTN-00000001	SELVA	CONTENEDORES HW-1H TRIANGULAR ALTO TRANSPARENTE SELVA 10 X 25 UND	2,00
14	VTCTN-02100000	SELVA	CONTENEDORES HC-21 TRANSPARENTE SELVA 10 X 25 UND	1,00
15	VTCTN10000000	SELVA	CONTENEDORES DELI TRANSPARENTE SELVA 10 X 25 UND	1,00
16	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

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 JUNIO 2024

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

ASESORES	FACTURACION	META ESTABLECIDA	SUPERADA POR	COBRANZAS	META DE COBRANZAS	SUPERADA POR	REACTIVACION AL 90%	3 CLIENTES NUEVOS EN EL MES	TOTAL GANADO
JACKELINE PANTALEON	46.953,71	42.119,16	4.834,55	34.188,61	26.300,00	7.888,61	95.83%	4	68.38\$
TOTAL INCENTIVOS A PAGAR									68.38\$

Nos complace reconocer públicamente el excepcional desempeño de Jackeline Pantaleón, quien ha demostrado un nivel extraordinario de habilidades y compromiso en su rol como asesora de ventas.

Durante el periodo evaluado, Jackeline 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 Jackeline Pantaleón por su extraordinario desempeño este mes. A pesar de las expectativas elevadas debido al contexto electoral del próximo mes, Jackeline 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.

POSICION DE VENDEDORES

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

NRO	CODIGO	DESCRIPCION	VENTAS MONTO BASE	TOTAL EN PORCENTAJE
1,00	31	DANGELO ANDRADE	50.610,16	12,98
2,00	29	JACKELINE PANTALEON	46.953,71	12,83
3,00	209	JULLIE CORRADO	42.084,09	10,73
4,00	17	ANGEL LINDO	36.269,07	9,52
5,00	OF	OFICINA	28.663,67	7,85
6,00	158	ALEXIS LOPEZ	20.573,27	5,62
7,00	033	JAIME VARGAS	20.570,38	5,50
8,00	14	CARLOS FIGUEROA	17.249,55	4,72
9,00	2	JEAN CARLOS HERNANDEZ	15.744,36	4,60
10,00	207	MILITZA GUEDES	14.274,73	3,90
11,00	09	YASENY DEL CARMEN ROJAS	6.645,42	1,82
Totales:			299.638,41	80,08

CUOTAS PARA EL MES DE JULIO 2024

ASESORES DE VENTAS	MONTO FACTURADO ULTIMOS 6 MESES	METAS X VENDEDOR	PORCENTAJE X VENDEDOR	TOTAL % X VENDEDOR	CUOTA TOTAL
Yaseny Rojas	45.030,28	7.505,05	40,00%	3.002,02	10.507,07
Jean Hernández	91.177,47	15.196,25	40,00%	6.078,50	21.274,74
Alexis López	157.741,06	26.290,18	20,00%	5.258,04	31.548,21
Dangelo Andrade	283.189,27	47.198,21	10,00%	4.719,82	51.918,03
Jackeline Pantaleon	218.067,81	36.344,64	20,00%	7.268,93	43.613,56
Angel Lindo	291.350,84	48.558,47	10,00%	4.855,85	53.414,32
Jaime Vargas	133.729,45	22.288,24	35,00%	7.800,88	30.089,13
Militza Guedez	106.852,98	17.808,83	40,00%	7.123,53	24.932,36
Julliet Corrado	262.260,86	43.710,14	15,00%	6.556,52	50.266,66
Carlos figueroa	153.479,71	25.579,95	30,00%	7.673,99	33.253,94
TOTALES	1.742.879,73	290.479,96	21,00%	60.338,07	350.818,03

CONCLUSION

CONCLUSIÓN GENERAL MES DE JUNIO

A pesar de los desafíos significativos que enfrentamos durante el mes de junio, nuestro equipo de ventas demostró resiliencia y dedicación al alcanzar un total de ventas de **\$299,638.41**. Aunque este resultado representa una disminución del **14.10%** respecto a nuestra meta establecida de **\$348,832.38**, es crucial destacar los factores externos que influyeron en este rendimiento. La incertidumbre generada por las elecciones presidenciales y el exceso de inventario acumulado por nuestros clientes tras el excepcional mes de mayo fueron determinantes. A pesar de estos obstáculos, continuaremos ajustando nuestras estrategias para responder dinámicamente a las condiciones del mercado y fortalecer nuestro desempeño en los próximos períodos.

Por otro lado, en el ámbito de las cobranzas, el desempeño durante junio superó significativamente nuestras expectativas. La meta establecida era de **\$235,983.67**, sin embargo, gracias a los esfuerzos diligentes y estrategias efectivas implementadas por nuestro equipo, logramos recaudar un total de **\$295,871.80**. Esto representa un sobrecumplimiento de la meta en **\$59,888.13**, equivalente a un incremento del **25.38%** por encima del objetivo previsto.

Además, durante los últimos seis meses, hemos realizado un análisis detallado de la gestión de nuestra cartera de clientes. Comenzando con 429 clientes sin atender en enero, implementamos estrategias efectivas de reactivación que han mostrado resultados significativos. Esta iniciativa se refleja en la reducción progresiva del número de clientes sin atender, pasando de 429 en enero a 48 en junio. Este progreso representa una mejora del **88.83%** en la efectividad de la atención a clientes durante el periodo analizado.

Estos resultados subrayan nuestro compromiso con la optimización de operaciones y la mejora continua del servicio al cliente. La reducción constante en clientes sin atender también indica una mayor capacidad para mantener y fortalecer relaciones comerciales, esencial para nuestro crecimiento y sostenibilidad a largo plazo. Estos logros posicionan a nuestra empresa en una trayectoria sólida hacia el éxito, apoyados por un equipo comprometido y estrategias adaptativas que nos permitirán enfrentar con éxito los desafíos futuros."