



Informe Mensual Mayo 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 5 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 Mayo 2024	18
Conclusión	19

La Ribereña®

INTRODUCCION

Nos complace presentar el informe de cierre de ventas correspondiente al mes de mayo de 2024. Este documento destaca los logros significativos de nuestra empresa en términos de rendimiento de ventas y eficiencia operativa durante el último periodo, ofreciendo una visión integral del crecimiento sostenido y las mejoras implementadas en diversas áreas clave.

El mes de mayo ha sido particularmente notable en nuestra trayectoria anual, mostrando un incremento significativo en las cifras de ventas y una reducción considerable en las devoluciones. Estos resultados no solo superan las expectativas internas, sino que también refuerzan nuestra posición competitiva en el mercado.

Comenzando con un análisis detallado de las cifras de ventas, es evidente que nuestra empresa ha experimentado un crecimiento impresionante. En enero, nuestras ventas ascendieron a \$266,885.33, estableciendo una base sólida para el resto del año. En los meses subsiguientes, hemos visto una tendencia ascendente con \$285,663.27 en febrero, a pesar de una ligera disminución en marzo con \$202,079.14, lo cual fue superado con un notable repunte en abril, alcanzando \$366,837.00.

INTRODUCCIÓN

Finalmente, en mayo, nuestras ventas se situaron en \$434,847.92, reflejando un aumento del 18.54% respecto al mes anterior y un crecimiento acumulado del 62.93% desde enero. Este desempeño destaca el éxito de nuestras estrategias de ventas y marketing, así como la capacidad de nuestro equipo para adaptarse y superar los desafíos del mercado.

Además de las cifras de ventas, hemos logrado una significativa mejora en la gestión de devoluciones. En abril, las devoluciones se registraron en \$7,904.06. Sin embargo, en mayo, estas se redujeron a \$5,009.18, marcando una disminución del 36.63%. Este descenso en las devoluciones refleja una mejora en la calidad de nuestros productos y servicios, así como en la satisfacción del cliente, lo cual es fundamental para nuestro éxito a largo plazo.

Estos resultados positivos son el fruto del arduo trabajo y la dedicación de todo nuestro equipo. Hemos implementado numerosas mejoras en nuestros procesos internos, optimizado nuestras operaciones y fortalecido nuestra relación con los clientes.

Cada uno de estos aspectos ha contribuido al notable desempeño observado en mayo.



CIERRE DE VENTAS

INFORME DEL MES DE MAYO 2024

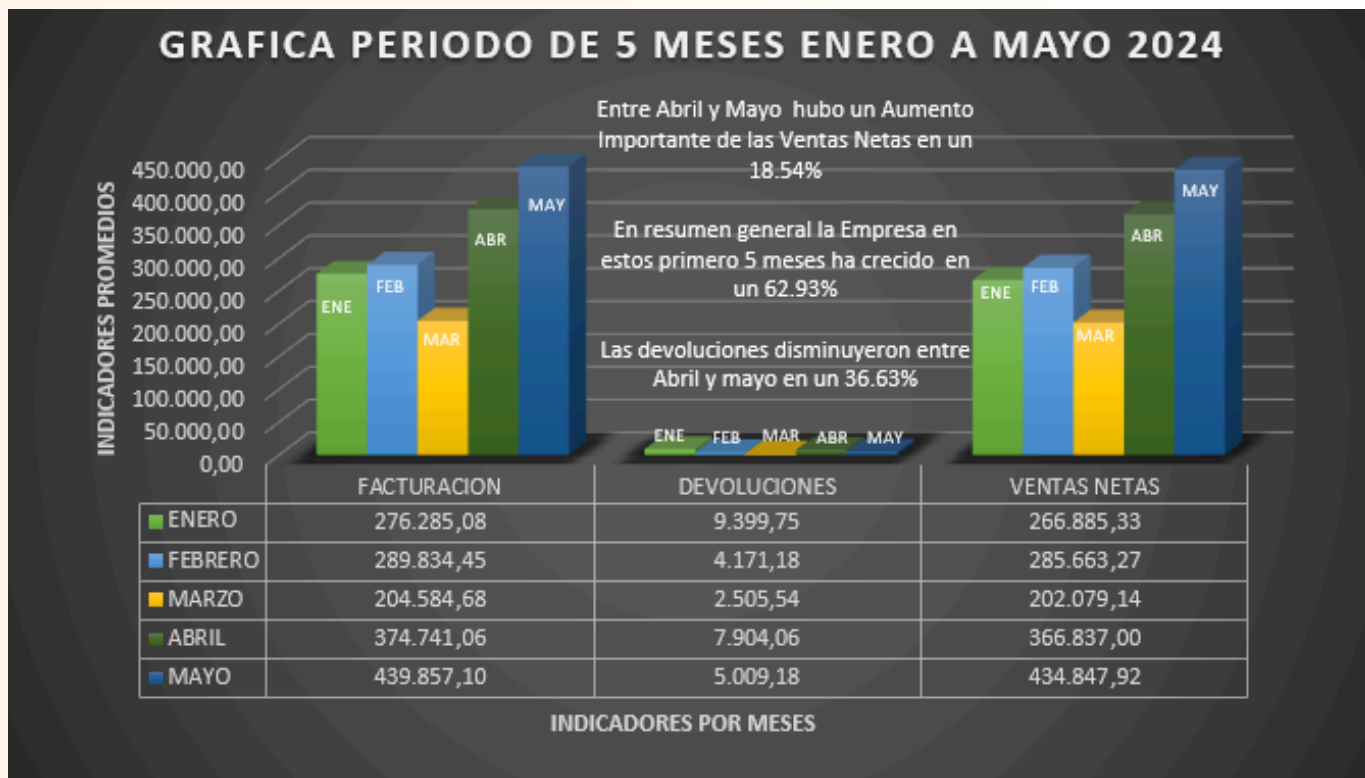
EQUIPO IMPLICADO EN LA DETERMINACIÓN DE VENTAS DEL MES DE MAYO

TODA LA GRAN CARACAS Y ESTADO ARAGUA 2024

CODIGO	ZONA	VENDEDOR	FACTURACION	DEVOLUCIONES	VENTAS NETAS
9	ZONA 1 GUATIRE	YASENY ROJAS	13.327,07	89,52	13.237,55
2	ZONA 1 LA GUAIRA	JEAN HERNANDEZ	19.958,16	1200,28	18.757,88
158	ZONA 2	ALEXIS LOPEZ	36.357,47	818,99	35.538,48
31	ZONA 3	DANGELO ANDRADE	57.896,28	1.126,49	56.769,79
29	ZONA 4	JACKELINE PANTALEON	46.622,47	0	46.622,47
17	ZONA 5	ANGEL LINDO	72.145,98	778,51	71.367,47
33	ZONA 6	JAIME VARGAS	40.253,71	268,34	39.985,37
207	FORANEO ARAGUA	MILITZA GUEDES	19.076,43	42,9	19.033,53
209	FORANEO ARAGUA	JULLIE CORRADO	63.228,27	595,59	62.632,68
14	OFICINA INTERNO	CARLOS FIGUEROA	28.612,08	0	28.612,08
OF	OFICINA	OFICINA	42.379,18	88,56	42.290,62
		TOTAL FACTURADO	439.857,10	5.009,18	434.847,92

CIERRE DE VENTAS

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



Análisis de resultados obtenidos mediante la comparación de los últimos 5 meses evaluado de los meses Enero, Febrero, Marzo, Abril y Mayo

El incremento de ventas entre los meses de Abril y Mayo fue significativo.

En abril, las ventas totalizaron \$366,837.00, mientras que en mayo ascendieron a \$434,847.92, lo que representa un aumento del **18.54%**. Este aumento evidencia una tendencia positiva y sostenida en nuestras estrategias de ventas y marketing.

Analizando el crecimiento acumulado desde enero, se observa un crecimiento notable del **62.93%**. Este incremento refleja el éxito de nuestras acciones estratégicas y la capacidad de adaptación a las demandas del mercado, logrando un fortalecimiento constante de nuestra posición competitiva.

Las cifras de devoluciones también han mostrado una mejora considerable. En abril, las devoluciones alcanzaron los \$7,904.06, mientras que en mayo disminuyeron a \$5,009.18. Esta reducción del **36.63%** en las devoluciones sugiere una mejora en la calidad del producto, satisfacción del cliente y eficiencia en los procesos de entrega y postventa.

En conclusión, los datos presentados reflejan un sólido crecimiento de nuestra empresa en los últimos cinco meses. No solo hemos incrementado significativamente nuestras ventas, sino que también hemos logrado reducir las devoluciones, lo que indica una mejora en la satisfacción del cliente y la calidad del servicio. Estos resultados nos motivan a seguir trabajando con la misma dedicación y estrategia, manteniendo nuestro enfoque en la mejora continua y la excelencia en todos los aspectos de nuestro negocio.

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.

Consolidación y Estrategia Inicial

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.

Enfoque en Ventas

Cobranzas Eficientes

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.

Ampliación de Clientes

Alianzas Estratégicas

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

Evaluación y Ajustes Finales

CIERRE DE PLAN DE INCENTIVOS

RESULTADOS MES DE MAYO

Cierre del Plan de Incentivo en ventas

VENDEDOR	VENTAS NETAS	METAS	ALCANCE	RESULTADO
DANGELO ANDRADE	56.769,79	47.842,70	-8.927,09	ALCANZO
ANGEL LINDO	71.367,47	49.106,22	-22.261,25	ALCANZO
ALEXIS LOPEZ	35.538,48	30.225,10	-5.313,38	ALCANZO
JACKELINE PANTALEON	46.622,47	37.558,16	-9.064,31	ALCANZO
JULLIE CORRADO	62.632,68	46.505,59	-16.127,09	ALCANZO
JAIME VARGAS	39.985,37	25.357,57	-14.627,80	ALCANZO
CARLOS FIGUEROA	28.612,08	32.327,22	3.715,14	NO ALCANZO
MILITZA GUEDES	19.033,53	23.834,66	4.801,13	NO ALCANZO
YASENY ROJAS	13.237,55	9.895,90	-3.341,65	ALCANZO
JEAN HERNANDEZ	18.757,88	22.099,28	3.341,40	NO ALCANZO
OFICINA	42.290,62	0,00	0,00	NO TIENE META
	434.847,92	324.752,40	-110.095,52	ALCANZO

GESTION DE COBRANZAS

RESULTADOS MES DE MAYO

Gestión de Cobranza del mes de Mayo

VENDEDORES	MONTO COBRADO HASTA EL 31/05/2024	META ESTABLECIDA	RESULTADOS DE LA COBRANZAS	OBSERVACIONES
JEAN CARLOS HERNANDEZ	15.304,57	12.026,43	-3.278,14	ALCANZO
ALEXIS LOPEZ	22.007,73	22.231,56	223,83	NO ALCANZO
ANGEL LINDO	56.592,57	34.827,04	-21.765,53	ALCANZO
JACKELINE PANTALEON	39.105,38	32.698,36	-6.407,02	ALCANZO
DANGELO ANDRADE	54.346,26	53.517,14	-829,12	ALCANZO
JAIME VARGAS	15.080,67	18.879,28	3.798,61	NO ALCANZO
YASENY ROJAS	10.028,05	7.745,78	-2.282,27	ALCANZO
CARLOS FIGUEROA	26.593,65	22.505,93	-4.087,72	ALCANZO
MILITZA GUEDES	18.717,15	9.263,03	-9.454,12	ALCANZO
JULLIE CORRADO	47.301,53	60.864,72	13.563,19	NO ALCANZO
OFICINA	13.664,22	0,00	-13.664,22	SIN META ESTABLECIDA
TOTALES	318.741,78	274.559,27	-44.182,51	ALCANZO

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

El desempeño de nuestro equipo de ventas en mayo 2024 ha sido notablemente positivo, a pesar de los desafíos individuales enfrentados por algunos de nuestros vendedores. La meta establecida para el mes era de **\$274,559.27** y logramos cobrar un total de **\$318,741.78**, lo que representa un **16.09%** por encima de la meta planificada.

Este logro refleja el esfuerzo colectivo y la dedicación del equipo, destacando nuestra capacidad para superar las expectativas a nivel general. Es importante mencionar que, aunque tres de nuestros vendedores no lograron alcanzar sus metas individuales, la suma del esfuerzo y los resultados de todo el equipo permitió que se superara la meta global.

Este desempeño nos anima a continuar fortaleciendo nuestras estrategias de ventas y soporte al equipo, asegurando que cada miembro tenga las herramientas y el apoyo necesarios para alcanzar y superar sus objetivos individuales y contribuir al éxito global de la empresa. Estos resultados son un testimonio de nuestra resiliencia y capacidad de trabajo en equipo, y nos posicionan favorablemente para continuar con esta tendencia positiva en los meses venideros.

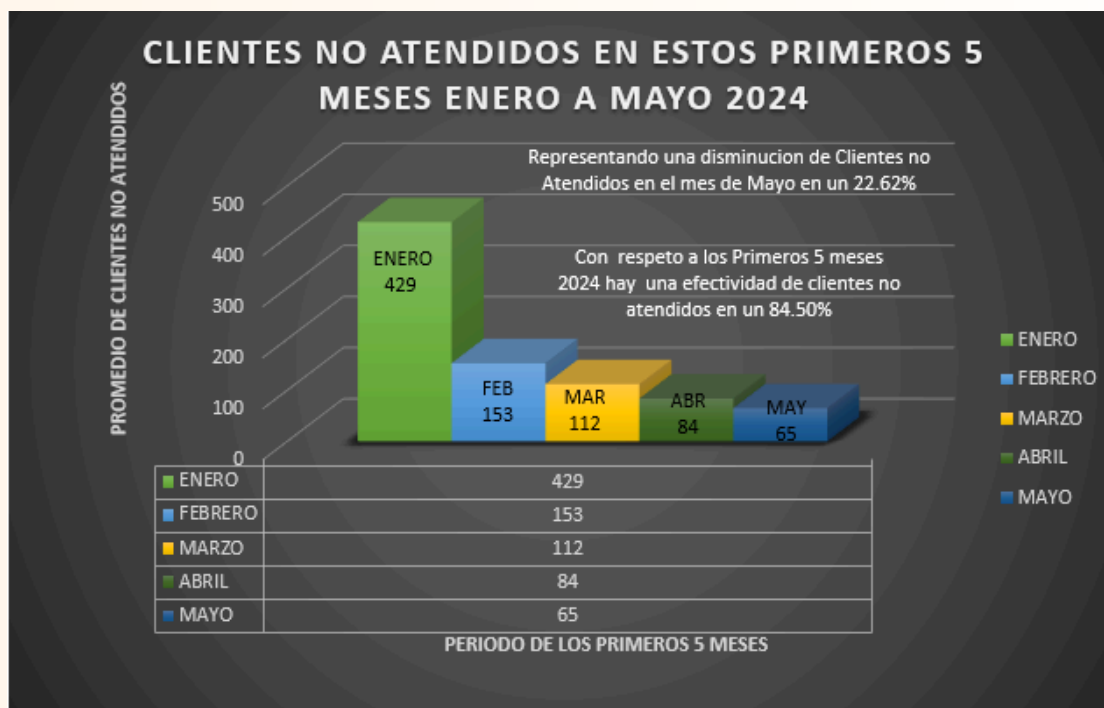
REACTIVACION DE LA CARTERA DE CLIENTES

RESULTADOS MES DE MAYO

VENDEDORES	CANTIDAD CARTERA DE CLIENTES	PORCENTAJE DE EFECTIVIDAD	PORCENTAJE NO EFECTIVO	CLIENTES SIN GESTIÓN DE VENTAS
JEAN CARLOS HERNANDEZ	69	85,50%	14,50%	9
ALEXIS LOPEZ	101	95,00%	5,00%	5
ANGEL LINDO	133	91,70%	8,30%	11
BENJAMIN ZAMBRANO	0	0,00%	0,00%	0
JACKELINE PANTALEON	118	94,90%	5,10%	7
DANGELO ANDRADE	96	94,80%	5,20%	5
JAIME VARGAS	77	90,90%	9,10%	7
YASENY ROJAS	57	93,00%	7,00%	4
CARLOS FIGUEROA	55	94,50%	5,50%	3
MILITZA GUEDES	64	87,50%	12,50%	8
JULLIE CORRADO	73	91,80%	8,20%	6
TOTALES	843	91,96%	8,04%	65

REACTIVACION DE LA CARTERA DE CLIENTES

RESULTADOS DE LOS PRIMEROS 5 MESES



Análisis de la gráfica de clientes no atendidos de los Primeros 5 meses 2024

Desde enero hasta mayo, hemos logrado reducir el número de clientes no atendidos de 429 a 65, lo que representa una reducción del **84.85%**. Este notable descenso subraya el esfuerzo y las mejoras implementadas en nuestros procesos de atención al cliente y la eficiencia operativa.

Este aumento en la efectividad es un testimonio del compromiso de nuestra empresa con la satisfacción del cliente y la calidad del servicio. Continuaremos enfocándonos en optimizar nuestros procesos y en proporcionar una experiencia de cliente excepcional, buscando siempre reducir aún más los casos de clientes no atendidos y mantener altos niveles de satisfacción.

En resumen, los esfuerzos realizados han dado como resultado una significativa mejora en la atención al cliente, lo que no solo beneficia a nuestros clientes, sino que también fortalece nuestra reputación y posición en el mercado.

Estamos convencidos de que manteniendo este enfoque, lograremos continuar con esta tendencia positiva en el futuro.

APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE MAYO

Resultados de Captación de Nuevos Clientes

ASESOR	CLIENTE	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
ALEXIS LOPEZ	PANADERIA Y PASTELERIA TULIPAN, C. A.	07/05/2024	1
ALEXIS LOPEZ	DISTRIBUIDORA EVIG C.A	10/05/2024	2
ALEXIS LOPEZ	EVELYN TAMARA TINEO MARCHAN	16/05/2024	3
ALEXIS LOPEZ	BLAS ROCHA DIAZ	17/05/2024	4
ALEXIS LOPEZ	CHARCUTERIA AMAGEIS, C.A	22/05/2024	5
ALEXIS LOPEZ	CANDELARIA BLUE MAGIC, C.A.	23/05/2024	6

ASESOR	CLIENTE	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
CARLOS FIGUEROA	GRUPO AGR 23, C.A.	07/05/2024	1

ASESOR	CLIENTE	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
ANGEL LINDO	PANADERIA Y PASTELERIA EL HATILLO, C.A.	07/05/2024	1
ANGEL LINDO	BODEGON EL GRAN SITIO 2012, C.A.	07/05/2024	2
ANGEL LINDO	CARLOS FEBRES	22/05/2024	3

APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE MAYO

Resultados de Captación de Nuevos Clientes

ASESOR	CLIENTE	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
DANGELO ANDRADE	CAFETERIA Y FRUTERIA LOS POCITOS C.A.	22/05/2024	1
DANGELO ANDRADE	LEONEL ROBLES	30/05/2024	2
DANGELO ANDRADE	GUSTAVO NIEVES	31/05/2024	3

ASESOR	CLIENTE	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
JACKELINE PANTALEON	INVERSIONES LISBON, C.A	06/05/2024	1
JACKELINE PANTALEON	PANADERÍA Y PASTELERÍA SELECTA BAKARY DELI, C.A	06/05/2024	2
JACKELINE PANTALEON	TEANA PUNTO GASTRONÓMICO, C.A	14/05/2024	3
JACKELINE PANTALEON	OSMELL ANTONIO RENGIFO CASTILLO	27/05/2024	4

ASESOR	CLIENTE	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
JEAN CARLOS HERNANDEZ	PRONTO PIZZA Y ALGO MAS 2012, C.A	06/05/2024	1
JEAN CARLOS HERNANDEZ	PANADERIA Y PASTELERIA K-ROL, C.A.	21/05/2024	2
JEAN CARLOS HERNANDEZ	INVERSIONES JOSELINA 340, C.A.	28/05/2024	3

APERTURA DE NUEVOS CLIENTES

RESULTADOS MES DE MAYO

Resultados de Captación de Nuevos Clientes

ASESOR	CLIENTE	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
JULLIE CORRADO	CORPORACION ALQ2 GUATIRE, C.A.	03/05/2024	1
JULLIE CORRADO	ALQ2 LOS ILUSTRES C.A.	03/05/2024	2
JULLIE CORRADO	CORPORACION ALQ2 CHAGUARAMOS, C.A.	03/05/2024	3
JULLIE CORRADO	CORPORACION ALQ2 SAN ANTONIO, C.A.	03/05/2024	4
JULLIE CORRADO	SUPERMERCADO EL BOSQUE, C.A	07/05/2024	5
JULLIE CORRADO	COMERCIAL PLASTICOS 7 TACO, C.A	14/05/2024	6
JULLIE CORRADO	SEGOMARKET, C.A.	20/05/2024	7

ASESOR	CLIENTE	FECHA DE CREACION	CANTIDAD
YASENY DEL CARMEN ROJAS	BODEGÓN LOS NEGRITOS 2023, C.A	08/05/2024	1
YASENY DEL CARMEN ROJAS	HIPERASIA 138, C.A	31/05/2024	2
TOTAL CLIENTES CREADOS			29

LOS MEJORES CLIENTES

RESULTADOS MES DE MAYO

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

NRO	CODIGO	DESCRIPCION	VENTAS MONTO BASE	TOTAL EN PORCENTAJE
1,00	9729	BI WORLD, C.A.	23.198,00	4,01
2,00	9739	SUPER MAYOR 2022, C.A	14.853,20	2,57
3,00	J305065616	PLANSUAREZ, C.A.	14.169,89	2,45
4,00	J306725024	AUTOMERCADOS PLAZA'S C.A.	13.211,10	2,28
5,00	J298782366	AUTOMERCADOS FRESCO MARKET AFN, C.A.	12.564,53	2,17
6,00	500542699	LIDERA, C.A.	9.519,36	1,64
7,00	J002185694	COMERCIAL ABROCA C.A.	8.978,95	1,55
8,00	J003720224	AUTOMERCADO LA MURALLA C.A.	8.606,14	1,49
9,00	500542822	SOL BRILLANTE DE AMAZONAS, CA	7.259,71	1,25
10,00	J001598693	PASTA MORANDI C.A.	6.804,90	1,18
11,00	J409173399	SUMINISTROS GLOBAL J2, C.A.	6.338,63	1,10
12,00	9368	TODO MARKET, C.A	5.907,32	1,02
13,00	J500276613	ABACAXI MARKET, C.A.	5.894,13	1,02
14,00	9056	SUPERMARKET 2021 C.A	5.611,68	0,97
15,00	J008690480	MI NEGOCIO SUPERMERCADOS, C.A.	5.526,10	0,95
16,00	J301420608	EXCELSIOR GAMA SUPERMERCADOS, C.A.	5.396,89	0,93
17,00	J306108726	DISTRIBUIDORA JORXA C.A.	5.321,66	0,92
18,00	9542	SURTIPLAZA FOOD C.A	5.024,33	0,87
19,00	9355	SALCHISMARKET, C.A	4.908,62	0,85
20,00	9139	DANIEL ENRIQUE LA MARCA GRATEROL	4.666,54	0,81

PRODUCTOS MAS VENDIDOS

RESULTADOS MES DE MAYO

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

ARTICULO	DESCRIPCION	TOTAL UNIDADES	TOTAL NETO	PORCENT
8437002607036	CREMA CHANTILLY AZUCARADA TOPPING EXPRESS 12 UND X 1 LT L3345	1.041,00	40.179,69	6,95
8435564910922	ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA CRISTAL 12 UND X 750 ML	245,00	37.427,20	6,48
8435564910939	ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA CRISTAL 12 UND X 500 ML	276,00	28.792,90	4,98
8435564910168	ATUN EN ACEITE DE GIRASOL LATA 48 UND X 145 GR	455,00	27.042,93	4,68
8435564910151	ATUN AL NATURAL LATA 48 UND X 145 GR	398,00	23.628,23	4,09
8436006916984	ACEITUNAS NEGRAS EN RODAJAS LATA 6 UND X 3100 GR	363,00	21.988,91	3,81
8435564905782	MAIZ DULCE EN GRANO MUY TIERNO LA FRAGUA 6 UND X 2500 GR	547,00	20.304,43	3,51
8435564900466	CEREZAS ROJAS EN ALMIBAR DENSO 6 UND X 2900 GR	194,00	17.185,76	2,97
8435564910946	ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA CRISTAL 12 UND X 250 ML	285,00	16.237,53	2,81
8436006910500	TOMATE PELADO LA FRAGUA 6 UND X 2500 GR	320,00	13.748,78	2,38
8435564905737	CHAMPIÑON LAMINADO PRIMERA 6 UND X 2500 GR	217,00	12.063,17	2,09
8011780004524	TOMATE PELADO RISCOSSA 6 UND X 2500 GR	296,00	11.842,35	2,05
8436006913044	MELOCOTON EN ALMIBAR LIGERO MITADES EXTRA 6 UND X 2500 GR	201,00	11.272,95	1,95
8011780004531	TOMATE EN PASSATA RISCOSSA 12 UND X 680 GR	452,00	11.117,97	1,92
8436006910197	PALMITO ENTEROS AL NATURAL EN LATA 12 UND X 800 GR	137,00	10.026,46	1,74
8436006919183	SIROPE DE FRESA 6 UND X 1200 GR	296,00	9.903,88	1,71
8436006918773	VINAGRE DE MANZANA SABORECO BOTELLA 12 UND X 500 ML	265,00	9.533,68	1,65
8011780009130	PASTA LINGUE PASSERI RISCOSSA 24 UND X 500 GR	275,00	8.641,91	1,50
8436006919176	SIROPE DE CHOCOLATE 6 UND X 1200 GR	248,00	8.289,11	1,43
8435564905355	SAL ROSA FINA DEL HIMALAYA 6 UND X 1 KG	322,00	7.043,25	1,22

PRODUCTOS QUE NO TIENEN SALIDA

RESULTADOS MES MAYO

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
7599331000191	IRIAN	VINAGRE IRIAN 24 UND X 500 ML	1,00
8435564909889	LA FRAGUA	PALMITO EN RODAJAS LATA 12 UND X 800 GR	4,00
STTHW-00150000	SELVA	TAPA VASOS BLANCO SELVA V1.5 / 2 / 3 50 X 100 UND	2,00
SYBPN-00800000	SELVA	TINA PLASTICA TRANSPARENTE N° 8 (250CC) SELVA 20 X 25 UND	1,00
SYBPN-01600000	SELVA	TINA PLASTICA TRANSPARENTE N° 16 (500CC) SELVA 20 X 25 UND	3,00
SYBPN02600000	SELVA	TINA PLASTICA TRANSPARENTE N° 26 (750CC) SELVA 20 X 25 UND	3,00
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

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

En nuestro análisis de ventas recientes, hemos observado que ciertos productos tienen una mayor salida en comparación con otros que aún no logran posicionarse en el mercado. Esta variación puede atribuirse a varios factores clave:

Demanda del Mercado:

Los productos con mayor salida suelen alinearse mejor con las necesidades y preferencias actuales de nuestros clientes. Esto puede deberse a tendencias de consumo, estacionalidad o innovaciones que resuenan con el público objetivo.

Estrategias de Marketing y Promoción:

Los productos que hemos promovido intensivamente a través de campañas publicitarias, descuentos y promociones tienden a tener una mayor visibilidad y, por ende, mayor salida. La inversión en marketing juega un papel crucial en impulsar las ventas.

Disponibilidad y Logística:

La disponibilidad constante y una logística eficiente aseguran que los productos de alta demanda estén siempre al alcance de los clientes, lo que favorece su rotación rápida. Los problemas de stock pueden frenar la salida de productos, incluso si son populares.

Calidad y Satisfacción del Cliente:

Los productos que han recibido reseñas positivas y alta satisfacción del cliente tienden a generar ventas repetidas y recomendaciones, incrementando su salida. La percepción de calidad es fundamental para el éxito de un producto.

CIERRE DEL PLAN DE INCENTIVOS DEL MES DE MAYO 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
ANGEL LINDO	71.367,47	49.106,22	22.261,25	56.592,57	34.827,04	21.765,53	91,70%	3,00	113,19
DANGELO ANDRADE	56.769,79	47.842,70	8.927,09	54.346,26	53.517,14	829,12	94,80%	3,00	108,69
JACKE PANTALEON	46.622,47	37.558,16	9.064,31	39.105,38	32.698,36	6.407,02	94,90%	4,00	78,21
TOTAL INCENTIVOS A PAGAR									300,09

POSICION DE VENDEDORES

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

NRO	CODIGO	DESCRIPCION	VENTAS MONTO BASE	TOTAL EN PORCENTAJE
1	17	ANGEL LINDO	71.367,47	12,47%
2	209	JULLIE CORRADO	62.362,68	10,93%
3	31	DANGELO ANDRADE	56.769,79	10,00%
4	29	JACKELINE PANTALEON	46.622,47	8,06%
5	OF	OFICINA	42.290,62	7,32%
6	33	JAIME VARGAS	39.985,37	6,96%
7	158	ALEXIS LOPEZ	35.538,48	6,28%
8	14	CARLOS FIGUEROA	28.612,08	4,94%
9	02	MILITZA GUEDES	19.033,53	3,45%
10	207	JEAN HERNANDEZ	18.757,88	3,30%
11	09	YASENY DEL CARMEN ROJAS	13.237,55	2,30%
TOTAL PORCENTAJE REPRESENTATIVO EN LA GRAN CARACAS				76.01%

CUOTAS PARA EL MES DE MAYO 2024

ASESORES DE VENTAS	MONTO FACTURADO ULTIMOS 5 MESES	METAS X VENDEDOR	PORCENTAJE X VENDEDOR	TOTAL % X VENDEDOR	CUOTA TOTAL
Yaseny Rojas	38.530,02	7.706,00	30,00%	2.311,80	10.017,81
Jean Hernández	75.315,28	15.063,06	30,00%	4.518,92	19.581,97
Alexis López	137.255,28	27.451,06	20,00%	5.490,21	32.941,27
Dangelo Andrade	237.415,59	47.483,12	10,00%	4.748,31	52.231,43
Jackeline Pantaleon	175.496,49	35.099,30	20,00%	7.019,86	42.119,16
Angel Lindo	255.533,79	51.106,76	10,00%	5.110,68	56.217,43
Jaime Vargas	112.927,57	22.585,51	30,00%	6.775,65	29.361,17
Militza Guedez	98.024,04	19.604,81	30,00%	5.881,44	25.486,25
Julliet Corrado	218.390,34	43.678,07	10,00%	4.367,81	48.045,87
Carlos Figueroa	136.791,74	27.358,35	20,00%	5.471,67	32.830,02
TOTALES	1.485.680,14	297.136,03	21,00%	51.696,35	348.832,38

CONCLUSIÓN DE VENTAS DEL MES DE MAYO

El desempeño de ventas en mayo 2024 ha sido excepcional, con cifras que superan significativamente nuestras expectativas. Las ventas alcanzaron los \$434,847.92, lo que representa un aumento del **18.54%** respecto al mes anterior y un impresionante crecimiento acumulado del **62.93%** desde enero. Además, hemos logrado una reducción considerable en las devoluciones, lo que refleja una mejora notable en la satisfacción del cliente y en la calidad de nuestros productos y servicios.

Estos resultados no son meramente números, sino una prueba concreta de la efectividad de nuestras estrategias de ventas y marketing, así como de la capacidad de nuestro equipo para adaptarse y superar los desafíos del mercado. La planificación estratégica sólida, la orientación centrada en el cliente y la optimización de procesos han sido componentes esenciales en alcanzar y superar nuestras metas.

El compromiso y la dedicación de nuestro equipo han sido fundamentales para este éxito. Cada departamento ha desempeñado un papel crucial, desde el desarrollo de productos hasta el servicio al cliente, asegurando que cada aspecto de nuestra operación funcione de manera eficiente y efectiva. La sinergia y la colaboración entre equipos han permitido identificar y capitalizar oportunidades de mejora, contribuyendo a estos resultados sobresalientes.

Agradecemos profundamente a todos los miembros del equipo por su esfuerzo incansable y su profesionalismo. Es esencial que mantengamos este impulso y continuemos trabajando con la misma energía y determinación para asegurar que los próximos meses sean igualmente exitosos. Nuestra misión es seguir mejorando, innovando y ofreciendo productos y servicios que no solo cumplan, sino que superen las expectativas de nuestros clientes.

Mirando hacia el futuro, confiamos en que con el mismo nivel de compromiso y enfoque, no solo continuaremos superando nuestras metas, sino que también fortaleceremos nuestra posición competitiva en el mercado. Este éxito nos motiva a seguir adelante con más vigor y a mantener nuestro enfoque en la excelencia y el crecimiento sostenible.