



MERDIZ

Propuestas de Valor.

AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
DIRECCIÓN	Procedimiento Planeación del Negocio	GER-P04

ÍNDICE,

1. OBJETIVO	2
2. ALCANCE DEL INSTRUCTIVO	2
3. POLÍTICAS	3
3.1. Ingreso al sistema Merdiz	3
3.2. Usuario y contraseña	3
3.3. Responsabilidad	3
4. DIAGRAMA	4
5. ACTIVIDADES	4
5.1 Planeacion Estrategica.	
5.2 Planeacion Operativa.	

1. OBJETIVO

El objetivo de este instructivo es que se tenga una guía rápida y concisa para la Carga del FORECAST en el Sistema Merdiz.

2. ALCANCE

El presente instructivo está dirigido al personal de ventas y marketing.

3. POLÍTICAS

- 3.1. Toda persona que requiera de acceso deberá contar con usuario y contraseña para ingresar al sistema Merdiz asignado por el administrador del sistema.
- 3.2. El usuario y contraseña asignados son de uso personal e intransferible.
- 3.3. Todas las acciones realizadas dentro del sistema Merdiz son responsabilidad del usuario de la cuenta.
- 3.4. Los privilegios serán asignados por el área administrativa de acuerdo al cargo y actividad del usuario.

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 2016	A	Ana Alvarez Ordaz	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	1 de 10
Nov 2020	B				
Junio 2023		Gerente de Ventas	Dirección Operaciones	Director de Comercial	

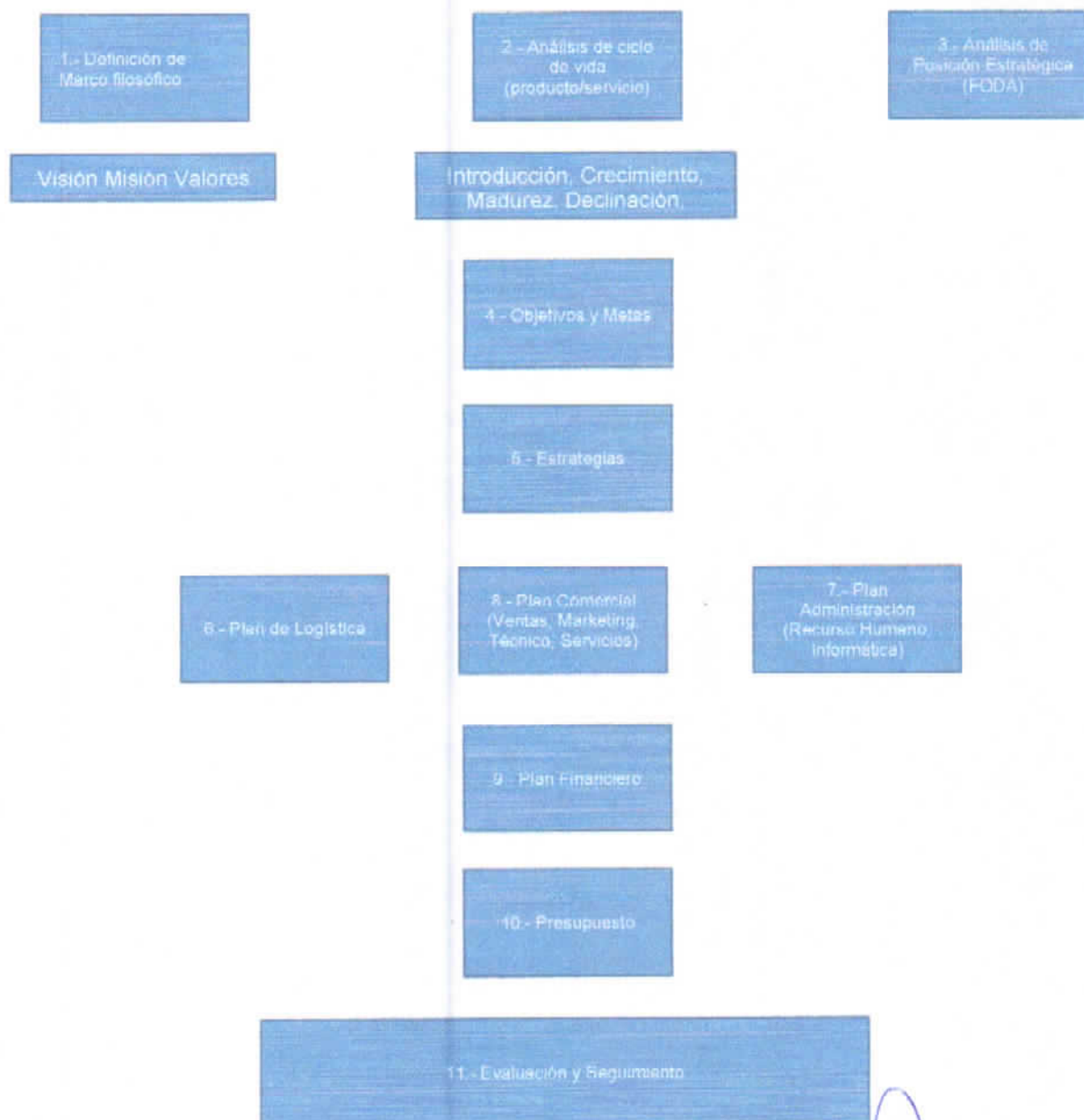


MERDIZ

Propuestas de Valor.

AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
DIRECCIÓN	Procedimiento Planeación del Negocio	GER-P04

4. DIAGRAMA





FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 2015	A	Ana Álvarez Ordaz	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	2 de 10
Nov 2020	B	Gerente de Ventas	Dirección Operaciones	Director de Comercial	
Junio 2023					



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
DIRECCIÓN	Procedimiento Planeación del Negocio	GER-P04

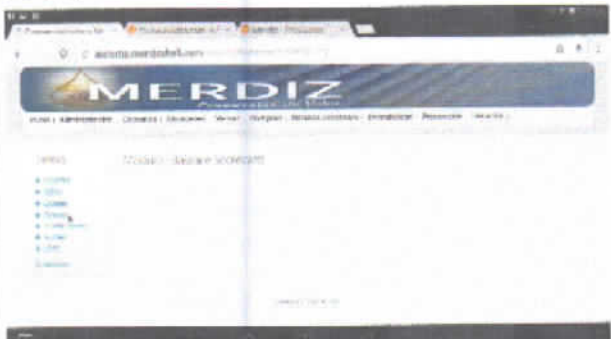

5. ACTIVIDADES

Actividad	Descripción	Referencias
1	<p>Generación de Estadística de Consumo. La generación estadística del consumo se obtiene de la facturación efectuada a cada cliente y el sistema genera un reporte con promedios mensuales que se obtiene de la opción del menu de Blance Score Card , sub menu Reportes</p>  <p>La opción Reportes por cliente</p> 	
2	Comunicación continua con clientes. Basado en el seguimiento continua a las necesidades del cliente se efectúa una comunicación continua de con los diferentes contactos de la estructura de operación del cliente buscando la información de sus requerimiento futuros tanto de producto como de servicio.	<p>Instrucción Visita al cliente VTA-S-I-01-07</p> <p>Procedimiento de Servicio SRV-S-P-10</p> <p>Instrucción de alta de cliente VTA-S-I-01-06</p>
3	Planeación Operativa Anual. Dentro de la planeación operativa uno de los puntos mas importantes es la predicción de los volúmenes de compra de nuestros	Procedimiento Planeación del Negocio GER-P04

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 2016	A	Ana Alvarez Ordaz	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	3 de 10
Nov 2020	B				
Junio 2023		Gerente de Ventas	Dirección Operaciones	Director de Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
DIRECCIÓN	Procedimiento Planeación del Negocio	GER-P04

	clientes activos y prospectos, esto se hace con la estadística de consumo mas la información obtenida de los contactos con el cliente donde se captan los futuros requerimientos.	
4	<p>Carga de Forecast Anual una vez determinados los consumos anuales por cliente se cargan en el sistema en la opción en el sub menu de Fore Cast</p>  <p>a) Seleccionada la opción de Forecast el menu saca la lista de vendedores capturando el nombre del vendedor que va a hacer el forcasteo de sus clientes asignados.</p> 	

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 2015	A	Ana Alvarez Ordaz	Arturo Mercado	Foririo Mercado	4 de 10
Nov 2020	B				
Junio2023		Gerente de Ventas	Dirección Operaciones	Director de Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
DIRECCIÓN	Procedimiento Planeación del Negocio	GER-P04

b) Seleccionado el vendedor el sistema presenta todos los clientes asignados a el.

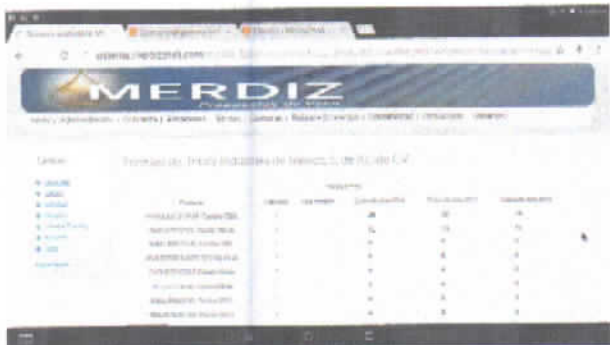
c) Se captura el nombre del cliente que se va a forecastear.

d) En esta pantalla se selecciona la opción de anual

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 2015	A	Ana Alvarez Ordaz	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	5 de 10
Nov 2020	B				
Junio 2023		Gerente de Ventas	Dirección Operaciones	Director de Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
DIRECCIÓN	Procedimiento Planeación del Negocio	GER-P04

	 <p>e) En esta pantalla de captura la proyección anual del año siguiente y dos años mas por producto y presentación.</p>	
5	Una vez teniendo el volumen de Venta se genera una simulación de estados de resultados anuales con el que se evalúa financieramente si el viable el forecast propuesto, las proyecciones de gastos se hacen sobre historico al igual que los precios y costos promedio que salen de los estados de resultados acumulados del año	
6	Otro análisis incluido en la proyección financiera es el análisis FODA de donde salen las estrategias fundamentales para mejorar nuestras ventajas y disminuir nuestras debilidades en la captación de volumen del Forecast	
7	Una vez teniendo toda esta información se establecen los objetivos de la empresa que serán difundido mensualmente por las gerencias de sucursal	

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 2015	A	Ana Alvarez Ordaz	Anuro Mercado	Porfirio Mercado	6 de 10
Nov 2020	B				
Junio2023		Gerente de Ventas	Dirección Operaciones	Director de Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
DIRECCIÓN	Procedimiento Planeación del Negocio	GER-P04

6.- GLOSARIO

TERMINOLOGÍA APLICADA EN EL MANUAL	
Merdiz	Compañía Industrial Merdiz, comercializadora de productos lubricantes de la marca Shell
Sistema	Software destinado al servicio del personal de ventas y administración de Merdiz registrados y con clave de usuario
SPANCOP	Sistema de Gestión de clientes para su seguimiento metódico en donde las siglas representan S= Sospechoso; P= Prospecto; A= Análisis; N= Negociación; C= Cierre; O= Orden; P= Pago en donde cada etapa tiene un propósito definido
Cartera	Grupo de clientes (prospectos o activos) asignados a una persona de ventas para su captación, prospección, seguimiento y atención
Ruta Crítica	Ruta establecida buscando eficiencia en tiempo y en economía de combustible
POPSA	Herramienta esencial para la preparación de la Visita al Cliente en donde las siglas representan P= Propósito; O= Objetivo; P= Promesa; S= eStrategia; A= Anticipación en donde cada etapa tiene un propósito definido
Presentación al Cliente	Presentar de manera personal nuestras credenciales y las de nuestros acompañantes y presentar de manera concisa a Merdiz con el objeto de mostrar seguridad y solvencia al cliente
CVP (Customer Value Proposition)	Propuesta de valor al cliente que incluye programas técnicos y de marketing que diferencian las propuestas de Merdiz contra la competencia

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC 2015	A	Ana Alvarez Ordaz	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	7 de 10
Nov 2020	B				
Junio 2023		Gerente de Ventas	Dirección Operaciones	Director de Comercial	