



## TALLER DE REPORTE CVP MANUFACTURA Y AUTOCOMPONENTES



ANTONIO MORALES LEON

GERENTE SUC. QUERETARO

## RECOMENDACIONES *para tu* SEGURIDAD

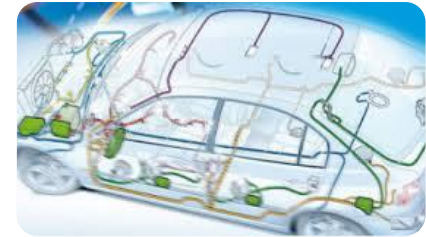


### ■ PREVENCIÓN EN LA CALLE

- Al salir, llevar la menor cantidad posible de dinero en efectivo, procura no usar joyas ostentosas.
- De preferencia camina en sentido contrario a los vehículos que van por la calle.
- Cruza las calles por puentes peatonales o en las áreas expresamente señaladas para ello, como esquinas y cruces peatonales
- No transites por calles oscuras y poco transitadas
- No abras la cartera frente a otras personas
- Debes estar siempre alerta de lo que sucede a tu alrededor

# MANUFACTURA Y AUTOCOMPONENTES

- **Manufactura** (del latín *manus*, mano, y *factura*, hechura) o **fabricación** es una fase de la producción económica de los bienes. Consiste en la transformación de materias primas en **productos manufacturados**, **productos elaborados** o **productos terminados** para su distribución y consumo. También involucra procesos de elaboración de productos semi-manufacturados o productos semielaborados.a
- Autocomponentes, frenos, arneses, armazón para vehículos, faros automotrices, defensas, etc.....



# VALOR AGREGADO

## ¿QUÉ ES?



- *Es el valor que podemos añadir o agregar para que nuestro producto, servicio, marca o negocio se aceptado más fácilmente por los consumidores, que además estén dispuestos a pagar más por él.*

Valor Agregado como Estrategia de Comercialización

- *Ventaja competitiva: mejor posición que los competidores en el mercado.*

# ¿Qué es valor agregado y cómo lo usan las empresas?

- EL **valor agregado** es “hacer algo más de lo que a uno le piden o por lo que a uno le pagan”.
- Éste plus que las empresas tienen se da en todos los ámbitos, es decir, tanto en servicios de consumo como en equipos.
- El valor agregado significa llevar a la empresa o producto pasos adelante de lo esperado para generar ventas y obtener más clientes, muchas de estos valores se dan por medio de la palabra **regalar** lo que ha generado que el público se interese más.

## ¿ Que es CVP

- La aplicación CVP está dirigida a representantes de ventas de distribuidores oficiales de Shell, y permite demostrar el valor de los productos y servicios de Shell a los clientes potenciales o existentes.



## Como Generar un CVP

- Siguiendo con nuestro proceso de ventas que es el SPANCOP , y ya que se a identificado al prospecto, se procede a iniciar la captura de datos en el sistema



# Como generar un CVP

## Tareas

- ➔ [Clientes](#)
- ➔ [Prospectos](#)
- [Cerrar Sesión](#)

## Información del Prospecto

### Etapas: PROSPECTO

### Generalidades del Cliente

Nombre del Cliente:

G-ONE AUTO PARTS DE MEXICO, S.

Sector:

Seleccione

Fecha:

10

Ago

2016

Mail:

ana.quemada@g-one.com

Consumo Mensual Estimado

Seleccione

Marca

shell

### Plan de Desarrollo

Última visita

10

Ago

2016

Sospechoso

10

Ago

2016

Prospecto

16

Ago

2016

Análisis

18

Ago

2016

Negociación

10

Sep

2016

Cierre

13

Sep

2016

Orden

17

Sep

2016

Pago

17

Oct

2016

### Contacto del Cliente

Nombre

Apellido Paterno

Apellido Materno

Cargo

### Herramientas de Prospección

Objetivo del Contacto

Precio

Elementos del CVP

2 a 3

Interés del Contacto

Alto

Nivel de la Empresa

Negocio en Crecimiento

Nivel de Descuento

Más de 20%

Relación Actual

Cliente - Vendedor

Toma de decisiones

Múltiple

Influenciadores Clave

Algunos Identificados

ACEPTAR



# Como crear un CVP

- Obtener una visita con la persona que nos pueda dar mayor referencias de las condiciones de operación y mantenimiento de una flota. Para llevar acabo la tercera fase del SPANCOP que es el Análisis

Producción | Usuarios |

Tareas

- ➔ [Clientes](#)
- ➔ [Prospectos](#)
- [Cerrar Sesión](#)

## Información del Prospecto

G-ONE AUTO PARTS DE MEXICO, S.A. DE C.V. - 63.00

Sospechoso	Prospecto	Análisis	Negociación	Cierre	Orden	Pago
<a href="#">Completo</a>	<a href="#">Completo</a>	<a href="#">Completo</a>	<a href="#">Pendiente</a>	<a href="#">Pendiente</a>	Pendiente	Pendiente
<a href="#">Carta de Presentación</a>	<a href="#">CVP</a>					

### Fechas Plan de Desarrollo

10-08-2016	16-08-2016	18-08-2016	10-09-2016	13-09-2016	17-09-2016	17-10-2016
------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

### Fechas de Ejecución

10-08-2016	10-08-2016	31-12-1969	14-09-2016	31-12-1969	31-12-1969	31-12-1969
------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Copyright © 2012 MERDIZ

## Como generar un CVP

- Una vez obteniendo la cita y después de haber generado el popsa, se procede a analizar al prospecto, bajo una encuesta formulada con preguntas que se obtienen del sistema en esta fase de análisis.



# Como generar un CVP

## Tareas

➔ [Clientes](#)

➔ [Prospectos](#)

[Cerrar Sesión](#)

## Información del Análisis

### Etaa: ANÁLISIS

### Generalidades del Cliente

Nombre del Cliente:

G-ONE AUTO PARTS DE MEXICO, S.

Fecha:

10 ▼ Ago ▼ 2016 ▼

- ☐ **Detalle de uso de Productos y Servicios**
- ☐ **Levantamiento de Necesidades**
- ☐ **Levantamiento de Planta**
- ☐ **Equipo a lubricar**
- ☐ **Solución de Servicio SHELL para la Industria**
- ☒ **Familias Shell**

# Como generar un CVP

- Para poder obtener el **Detalle de uso de Productos y Servicios**.
- Donde se van identificando los productos que actualmente utilizan y los servicios que recibe de su actual proveedor

Producción | Usuarios |

Tareas

- ➔ Clientes
- ➔ Prospectos
- Cerrar Sesión

Información del Análisis

**Etapas: ANÁLISIS**

**Generalidades del Cliente**

Nombre del Cliente: G-ONE AUTO PARTS DE MEXICO, S.

Fecha: 10 Ago 2016

☒ **Detalle de uso de Productos y Servicios**

Selecione... Seleccione...

Servicio Actual	Administrado Por	Frecuencia	Con
Selecione...			
		Selecione...	

- ☐ Levantamiento de Necesidades
- ☐ Levantamiento de Planta
- ☐ Equipo a lubricar
- ☐ Solución de Servicio SHELL para la Industria
- ☐ Familias Shell

GUARDAR

# Como generar un CVP

- Se procede a obtener información para el **Levantamiento de Necesidades**

☒ **Levantamiento de Necesidades**

¿Cuáles son algunos desafíos en temas de lubricación?

¿Qué espera de un proveedor de lubricantes?

☐ **Levantamiento de Planta**

☐ **Equipo a lubricar**

☐ **Solución de Servicio SHELL para la Industria**

☐ **Familias Shell**

GUARDAR

# Como generar un CVP

- Es necesario conocer las preguntas que se requieren para realizar un buen **Levantamiento de Planta**. Prácticamente de este se genera el el CVP.

☒ **Levantamiento de Planta**

SERVICIOS ACTUALES

Planteamiento de actividades de lubricación:

Análisis de aceite ☐ Si ☐ No

Capacitación ☐ Si ☐ No

Soporte técnico y resolución de problemas ☐ Si ☐ No

Revisión de los sistemas ☐ Si ☐ No

Recuperación de aceite usado ☐ Si ☐ No

Servicio de filtración y secado de aceite ☐ Si ☐ No

PEDIDOS

☐ Correo

☐ Página Web

☐ Teléfono

☐ Orden de Compra

☐ Mostrador

☐ Otro

☐ Precio

☐ Cantidades

☐ Productos

☐ Entregas fuera de tiempo

☐ Otros

Método preferido

Problemas actuales

Frecuencia ☐ Si ☐ No

Contacto preferido

# Como generar un CVP

sistema.merdizshell.com/merdiz/administracion/alta\_analisis.php?valor=valor& analisis=1939

### ALMACENAMIENTO DE LUBRICANTE

¿Dónde se entrega el producto?

☐ Misma dirección ☐ Compras

☐ Otra Dirección ☐ ¿Quién lo mantiene? ☐ Mantenimiento

☐ Almacen

Tipo de almacenamiento

☐ Granel

☐ Semi Granel

☐ Tambor

☐ Cubeta

☐ Otro

¿Correctamente etiquetados? ☐ Sí ☐ No

Las áreas de almacén, ¿están limpias y secas? ☐ Sí ☐ No

### UTILIZACIÓN DE PRODUCTO

¿Cómo se transfiere el aceite? ☐ Bombeo ☐ Manual

Potencial de contaminación

☐ Alta

☐ Media

☐ Baja

☐ Nula

# Como generar un CVP

## PROBLEMAS CON LOS EQUIPOS

Sí Identificado por el Cliente

Calentamiento ☐ ☐

Fugas ☐ ☐

Vibracion ☐ ☐

Espuma ☐ ☐

Contaminación por agua ☐ ☐

Contaminación por polvo ☐ ☐

## SEGURIDAD, SALUD Y MEDIO AMBIENTE

¿Cómo se recoge y elimina el aceite usado?

¿Cantidad de aceite usado?

litros mensuales

¿Fugas y pérdidas de aceite?

☐ Si ☐ No

¿Suciedad o polvo cerca del lubricante?

☐ Si ☐ No

## MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES

Limpieza ☐ Adecuada ☐ Inadecuada



# Com generar un CVP

SEGURIDAD, SALUD Y MEDIO AMBIENTE	
¿Cómo se recoge y elimina el aceite usado?	<input type="text"/>
¿Cantidad de aceite usado?	<input type="text"/> litros mensuales
¿Fugas y pérdidas de aceite?	<input type="radio"/> Si <input type="radio"/> No
¿Suciedad o polvo cerca del lubricante?	<input type="radio"/> Si <input type="radio"/> No
MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES	
Limpieza	<input type="radio"/> Adecuada <input type="radio"/> Inadecuada
CAPACITACIÓN	
¿Quién ha sido capacitado sobre lubricación?	<input type="checkbox"/> Mecánicos
	<input type="checkbox"/> Supervisores
	<input type="checkbox"/> Gerentes
¿Quién dictó la capacitación?	<input type="checkbox"/> Proveedor Actual
	<input type="checkbox"/> Externo
¿Algún requerimiento de capacitación adicional?	<input type="text"/>

## Como generar un CVP

- Para poder ofrecer el producto adecuado es necesario saber el **Equipo a lubricar** .

☒ **Equipo a lubricar**

Tipo Máq/Modelo	Marca	Cantidad	Hr Operación	Temperatura	Velocidad	Presión	Cap. Tanque	Otros
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

☐ Solución de Servicio SHELL para la Industria

☐ Familias Shell

## Como generar un CVP

- Una vez realizados estos pasos, se obtiene la mayor información , se identifican sus necesidades de servicio y productos con las características idóneas para su mejor desempeño. se selecciona el icono de **Solución de Servicio Shell** para la industria y se identifican aquellos que se les pueda otorgar

# Como generar un CVP

## ☒ Solución de Servicio SHELL para la Industria

Shell LubeAnalyst: Análisis y diagnóstico de aceite

Shell LubeVideocheck: Inspección interna de equipos por videoscopio

Shell LubeCoach: Capacitación en lubricación

Shell LubeAdvisor: Soporte técnico Consultivo

Shell LubeMatch: Recomendaciones de Lubricantes

Shell LubePlanner: Planeación de Servicio Técnico

Shell LubeEquipment: Servicio de Equipamiento para Clientes

Recomendado



## ☐ Familias Shell

GUARDAR

## Como generar un CVP

- Para poder cotizar los productos a ofrecer de Shell, se procede a seleccionar el icono de **familia Shell**, agregando todos los productos que requiere tomando como referencia el que usan actualmente y las posibles mejoras que se les puede ofrecer

Shell

**CORENA**

Shell

**GADUS**

Shell

**OMALA**

Shell

**TELLUS**

# Como generar un CVP

## ✓ Familias Shell

Producto Competencia	Producto	Consumo
-	TELLUS S2 M 32 / Tambor 208 L	1.00
-	TELLUS S2 M 46 / Tambor 208 L	1.00
-	TELLUS S2 M 68 / Tambo 208 Lts	1.00
-	Morlina S2 B 150 1*55 ugl / Tambo 55 ugl	1.00
-	MORLINA S2 B 100 / Tambo 209 lts	1.00
-	TONNA S2 MX 68 / Tambo	1.00
-	Omala S2 G 100_1*55ugl / Tambor	1.00
-	OMALA S2 G 220 / Tambo 208 Lts	1.00
-	GADUS S3 V220C 2 / Tambor 180 Kg (400 Lbs)	1.00

Producto Competencia:

Familia:

Subfamilia:

GUARDAR

## Como Generar un CVP

- Una ves que se tiene toda la información se analiza y se descarga en nuestro sistema, para generar un documento que será el CVP , la información obtenida debe ser lo mas certera para poder entregar un documento que presente soluciones reales y mejoras propuestas .



# Como generar un CVP

- Se selecciona en el icono de Analisis CVP para obtener el documento

Tareas

[Clientes](#)

[Prospectos](#)

[Cerrar Sesión](#)

Información del Prospecto

G-ONE AUTO PARTS DE MEXICO, S.A. DE C.V. - 63.00

Sospechoso	Prospecto	Análisis	Negociación	Cierre	Orden	Pago
<a href="#">Completo</a>	<a href="#">Completo</a>	<a href="#">Completo</a>	<a href="#">Pendiente</a>	<a href="#">Pendiente</a>	Pendiente	Pendiente
<a href="#">Carta de Presentación</a>		<a href="#">CVP</a>				

Fechas Plan de Desarrollo

10-08-2016	16-08-2016	18-08-2016	10-09-2016	13-09-2016	17-09-2016	17-10-2016
------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Fechas de Ejecución

10-08-2016	10-08-2016	31-12-1969	14-09-2016	31-12-1969	31-12-1969	31-12-1969
------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Copyright © 2012 MERNIZ





Santiago de Queretaro, 18 de Noviembre del 201

G-ONE AUTOPARTS DE MEXICO, S DE R.L. DE C.V.

Propuesta de Suministro de  
Lubricantes y Fluidos Hidráulicos de Alto Desempeño

Atte.

Ing. Jaime Carranco  
Gerente de Mantenimiento Planta

## 1. Introducción

**Comercializadora Industrial Merdiz, S. de R.L. de C.V.** es Distribuidor Autorizado de Lubricantes Shell, fundada en 1992 con sucursales en Pachuca, Puebla, Queretaro, y alcance a todo el país.

Nuestros Asesores Comerciales están integrados por Ingenieros especializados en Lubricación, con

## CVP

- Es necesario considerar el volumen de lubricante que consumen para poder aplicar las políticas de ofrecimiento de los valores agregados, y definir el precio de cada uno de los productos en base a nuestras escalas por volumen de consumo y si el volumen no es lo suficiente para otorgamiento sin costo de un valor, cotizarle estos.
- Esta cotización será incluida en el documento CVP, que será presentado al prospecto en el siguiente paso del SPANCOP, la NEGOCIACION



iii GRACIAS !!!