

Caso de análisis de Administración de Ventas

Una empresa que comercializa artículos de oficina se encuentra trabajando desde el mes de febrero del 2016 (7 meses), su dueño inicia el trabajo atendiendo a las empresas ubicadas al norte de la ciudad de Guayaquil y obtuvo durante los primeros meses logros importantes debido a la atención personalizada y productos de alta calidad. La empresa se propone, en el primer trimestre del año, captar nuevos clientes, concretamente, clientes del sur de la ciudad y de provincias, ya que un estudio de mercado muestra que existen empresas que requieren de este producto. Actualmente trabajan 4 vendedores, pero se necesitan de 9 vendedores adicionales para llegar a estos mercados por lo que el dueño del negocio se plantea establecer un sistema de control que facilite la tarea de venta y permita hacer correctivos en el momento adecuado.

Actividades

1. Explique qué **métodos de control de ventas** esta empresa podría aplicar y señale sus ventajas y desventajas.
2. Proponga un **plan de cuenta** para organizar la función de venta de esta empresa.
3. Señale de qué manera usted **organizaría al equipo de ventas** para atender tanto a los clientes antiguos como a los nuevos clientes.