



SALES FORCE APP

RUTEROS Y TERRITORIOS

Módulo A9 · Tutorial

Bloque A — puesta en marcha

Perfil: Administrador

Duración estimada: 18 minutos

Módulo A9 · Perfil: administrador · Duración estimada: 18 minutos

Qué se logra con este módulo

Definir qué clientes visita cada asesor y qué día. Es el dato que ordena el trabajo de todo el equipo comercial: sin rutero, el asesor abre la app y ve toda su cartera sin saber por dónde empezar.

Por qué va casi al final

El rutero referencia vendedores y clientes, así que los dos tienen que estar cargados antes. Una fila con un asesor que no pertenece a la empresa o un cliente que no existe no entra — y el sistema lo dice con el número de línea.

Orden correcto: vendedores (A5) → clientes (A8) → **ruteros (A9)**.

La forma del archivo: una fila por cliente

Esto es lo que más sorprende. El archivo **no** es una fila por ruta:

```
ruta_codigo,ruta_nombre,zona,dias,vendedor_email,cliente_codigo,orden
R-01,Ruta Centro,Chacao,"L,MI",carlos.mendoza@ejemplo.com,CL-0001,1
R-01,Ruta Centro,Chacao,"L,MI",carlos.mendoza@ejemplo.com,CL-0004,2
R-01,Ruta Centro,Chacao,"L,MI",carlos.mendoza@ejemplo.com,CL-0007,3
```

Un rutero es «qué clientes visito el lunes», así que la unidad natural del archivo es **el cliente**, y la ruta se repite en cada fila. Es también como sale de un Excel armado por el equipo comercial.

Las siete columnas

Columna	Obligatoria	Qué se pone
ruta_codigo	Sí	El código de la ruta. Si no existe, se crea
ruta_nombre	No	El nombre. Sólo hace falta la primera vez
zona	No	La zona que cubre
dias	Sí	Los días de visita
vendedor_email	Sí	El asesor, por correo
cliente_codigo	Sí	El código del cliente, tal como se cargó en A8
orden	No	El orden del recorrido

La columna **días**: cómo se escribe

Acepta tres formas, y hay una ambigüedad que conviene conocer:

Forma	Ejemplo
Letras	L, L, MI, M, J
Nombres	lunes, lunes, miércoles
Números	1, 1, 3 (0 = domingo)

La «M» es ambigua en español —martes y miércoles empiezan igual—. El sistema resuelve por convención: **M sola es martes**, y para miércoles hay que escribir **MI, mie** o **miércoles**.

No se adivina: adivinar mal le cambiaría el día de trabajo a un asesor.

Como la columna lleva coma adentro ("L,MI"), **hay que ponerla entre comillas** en el CSV. Excel lo hace solo si se escribe L,MI en la celda.

La columna **orden**: es el recorrido de manejo

El orden lo manda el archivo, y no se reordena en silencio.

Si dos filas de la misma ruta traen el mismo **orden**, **gana la primera y la segunda queda avisada**. Es a propósito: el orden es el recorrido físico del asesor —qué local queda antes de cuál— y reordenarlo automáticamente le haría manejar de más.

Paso 1 · Bajar la plantilla y armar el archivo

En el menú lateral: **Gerencia logística** → **Territorios y rutas**.

La pantalla de territorios y rutas

La plantilla se baja desde **Importar CSV**. Para practicar, use `ejemplo_ruteros.csv`: veinte paradas repartidas en tres rutas.

Paso 2 · Importar

El importador tiene tres reglas que conviene conocer:

1. **Una fila mala no aborta la carga.** Cada fila con problemas se reporta con su número de línea y el resto entra.
2. **Se valida todo antes de escribir.** Si el archivo trae un asesor o un cliente que no existe, la ruta no se crea a medias: primero se arma el plan completo y sólo si hay algo válido se guarda.
3. **El orden lo manda el archivo.**

Paso 3 · Verificar el recorrido

El detalle de una ruta con su recorrido

Al seleccionar una ruta se ve su zona, su asesor, cuántos clientes tiene y los días marcados. Desde ahí se puede agregar un cliente, reordenar el recorrido a mano y guardar.

Los chips de días son la verificación más rápida: D L M M J V S con los días de esa ruta resaltados. Si una ruta que debía ser lunes y miércoles muestra lunes y martes, la columna días traía M donde debía traer MI.

Paso 4 · Imprimir o descargar la ruta

Con la ruta seleccionada, arriba a la derecha:

Botón	Qué hace
Imprimir	Abre el diálogo de impresión con la lista de clientes en el orden del recorrido : RIF, dirección, teléfono, saldo y una columna en blanco para anotar
Descargar Excel	Baja la misma lista como planilla, para trabajarla o imprimirla desde Excel

● **Ruta Centro** Activa Imprimir Descargar Excel Editar ×

Chacao · Vendedor: Carlos Mendoza ·

6 clientes



Los botones Imprimir y Descargar Excel de la ruta

Al final de la lista van los clientes asignados a la ruta que todavía no están en el recorrido, para que no falte ninguno.

No use Ctrl+P. Imprime la pantalla completa —con el menú oscuro— y no la lista. Use el botón **Imprimir**. Si trabaja desde la SuperApp de Hubmy y no aparece el diálogo de impresión, use **Descargar Excel**.

Lo que el importador hace además de asignar

Reasigna el cliente al asesor de la ruta. Si un cliente venía asignado a otro vendedor y aparece en esta ruta, el sistema lo mueve y lo avisa:

«aviso · el cliente CL-0002 está asignado a otro vendedor y va a quedar en esta ruta»

No es un error. El rutero es la fuente de verdad de quién atiende a quién: si el archivo dice que CL-0002 está en la ruta de Ana, es de Ana. El aviso está para que quien carga se entere del cambio, no para detenerlo.

Si aparecen muchos de esos avisos, revise el archivo de clientes: probablemente el `vendedor_email` de A8 no coincide con el asesor de la ruta.

La quincena (opcional)

El archivo acepta una columna `quincena` con valores `1-3` o `2-4`: sirve para rutas que se visitan semana por medio. Vacío significa todas las semanas.

Errores frecuentes

Lo que aparece	Qué pasó
Al imprimir la ruta sale una hoja negra	Se imprimió con Ctrl+P. Use el botón Imprimir o Descargar Excel

Lo que aparece	Qué pasó
«falta columna requerida: cliente_codigo»	La cabecera está escrita distinto. Baje la plantilla
«el cliente X no existe»	Cárguelo primero (A8), o revise el código
«el asesor X no pertenece a esta empresa»	Cárguelo primero (A5), o revise el correo
Una ruta quedó con los días equivocados	M es martes. Miércoles es MI
«orden repetido»	Dos clientes con el mismo número. Gana el primero
Muchos avisos de reasignación	El vendedor_email de A8 no coincide con el asesor de la ruta

Lo que este módulo NO hace

- **No crea clientes ni vendedores.** Los referencia; tienen que existir.
- **No calcula la ruta óptima.** El orden lo decide quien conoce el territorio.
- **No agenda visitas puntuales.** El rutero es el plan semanal recurrente.