



SALES FORCE APP

BANDEJA DE PEDIDOS Y EL CICLO COMPLETO

Módulo B1 · Tutorial

Bloque B — el gerente

Perfil: Gerente

Duración estimada: 15 minutos

Módulo B1 · Perfil: gerente · Duración estimada: 15 minutos

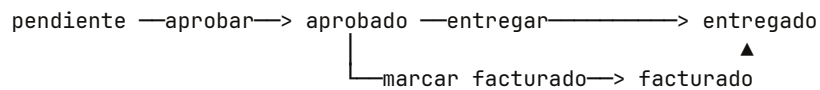
Qué se logra con este módulo

Entender el ciclo completo del pedido y quién lo mueve en cada paso. Es el módulo más importante del bloque, y el concepto que hay que llevarse es uno:

Aprobar no termina el pedido.

Aprobar autoriza. Lo que cierra el ciclo es «**marcar entregado**», y ese es el paso que descuenta el almacén del asesor. Un pedido aprobado y nunca entregado deja el inventario del asesor congelado y el cierre de su jornada descuadrado.

El ciclo



Y desde cualquiera de los tres primeros: **rechazar**, con motivo.

Estado	Quién lo pone	Qué significa
pendiente	El sistema, al crearse	Necesita autorización: el cliente excede su cupo o tiene mora
aprobado	El gerente	Autorizado. Todavía no salió mercancía
facturado	La oficina	Ya se emitió la factura
entregado	El asesor o el gerente	La mercancía llegó. Descuenta el inventario
rechazado	El gerente	No se despacha. Lleva motivo

Paso 1 · La bandeja

En el menú: **Bandeja → Pedidos**.

K Kloser MANAGER

GENERAL

Inicio

Bandeja

Pedidos

Cobranzas por validar

Excepciones de crédito

Supervisión

Inteligencia

Reportes

COMERCIAL

Gerencia logística

Estructura comercial

Metas y comisiones

Operaciones

SISTEMA

Integraciones

Administración

Configuración

Contratar menú

En línea

v9.1

Bandeja > Pedidos

Q Buscar clientes, vendedores, pedidos...

KK

Todos los territorios

23

GE Gerente Ejemplo

Admin - Distribuidora Ejemplo, C.A.

Pedidos

Aprueba, retiene o rechaza pedidos antes de enviarlos al sistema administrativo

CSV

Excel

Actualizar

Por aprobar

Aprobados

Facturados

Entregados

Cancelados

TOTAL

6

pendientes

LISTOS PARA APROBAR

6

geocerca OK

REQUIEREN REVISIÓN

0

fuera de geocerca

MONTO TOTAL

\$524,93

acumulado

Buscar por n° pedido, cliente o vendedor...

Mostrando 6 de 6

N° PEDIDO	CLIENTE	VENDEDOR	MONTO	FECHA	GEOCERCA	ESTADO	ACCIONES
PED-00026	Bodega Los Símbolos, C.A. CL-0014	Administrador Ejemplo	\$136,42 3 líneas	07 sept. 2001	OK	Pendiente	✓ ✗ Cancelar
PED-00025	Bodega Los Símbolos, C.A. CL-0014	Luis Rivas	\$117,62 4 líneas	07 sept. 2001	OK	Pendiente	✓ ✗ Cancelar
PED-00023	Automercado El Progreso, C.A. CL-0007	Ana Pérez	\$49,56 4 líneas	07 sept. 2001	OK	Pendiente	✓ ✗ Cancelar
PED-00022	Abasto La Esperanza, C.A. CL-0001	Ana Pérez	\$42,39 4 líneas	07 sept. 2001	OK	Pendiente	✓ ✗ Cancelar
PED-00021	Automercado San Martín, C.A. CL-0015	Carlos Mendoza	\$118,39 4 líneas	07 sept. 2001	OK	Pendiente	✓ ✗ Cancelar

La bandeja de pedidos con sus pestañas

Pestañas por estado: **Por aprobar**, y las de cada estado posterior. La primera es la que hay que vaciar todos los días.

Paso 2 · Aprobar o rechazar

En cada pedido pendiente:

Acción	
Aprobar	Autoriza. El pedido pasa a <i>aprobado</i> y el asesor recibe la notificación
Rechazar	Pide motivo. El asesor lo ve en sus notificaciones

El motivo del rechazo lo lee el asesor, no un archivo. «No autorizado» no le dice nada; «supera su cupo y tiene 43 días de mora, cóbrale antes» le dice qué hacer en el próximo cliente.

Paso 3 · Marcar facturado

Cuando la oficina emitió la factura en el sistema administrativo, se marca acá. No emite nada: **registra que ya se facturó**, para que el asesor lo vea y para que los reportes de facturación cuadren.

Paso 4 · Marcar entregado

El paso que cierra. Lo puede hacer el asesor desde su app (módulo C5) o el gerente desde acá.

Esto descuenta el almacén del asesor, si la empresa le carga mercancía. Es la razón por la que un pedido no debe quedarse en «aprobado» para siempre.

Si el asesor no llevaba toda la mercancía, la entrega **no se traba**: se descuenta lo que haya y la diferencia se clasifica en su cierre de jornada.

Las excepciones de crédito

K Kloser MANAGER

GENERAL

Inicio

Bandeja

Pedidos

Cobranzas por validar

Excepciones de crédito

Supervisión

Inteligencia

Reportes

COMERCIAL

Gerencia logística

Estructura comercial

Metas y comisiones

Operaciones

SISTEMA

Integraciones

Administración

Configuración

Contraer menú

En línea v0.1

Bandeja > Excepciones de crédito

Buscar clientes, vendedores, pedidos...

Todos los territorios

23

GE Gerente Ejemplo Admin · Distribuidora Ejemplo, C.A.

Excepciones de crédito

Pedidos pendientes que exceden el límite de crédito o con mora

EXCEPCIONES 6

SOBRE LÍMITE 2 exceden crédito

CON MORA 6 días vencidos

PEDIDO	CLIENTE	VENDEDOR	TOTAL	SALDO	LÍMITE	EXCESO	MORA	
PED-00026	Bodega Los Símbolos, C.A.	Administrador Ejemplo	\$136,42	\$2.474,86	\$1.500,00	\$1.111,28	126d	Revisar →
PED-00025	Bodega Los Símbolos, C.A.	Luis Rivas	\$117,62	\$2.474,86	\$1.500,00	\$1.092,48	126d	Revisar →
PED-00023	Automercado El Progreso, C.A.	Ana Pérez	\$49,56	\$2.598,74	\$8.000,00	—	103d	Revisar →
PED-00022	Abasto La Esperanza, C.A.	Ana Pérez	\$42,39	\$1.494,30	\$2.500,00	—	10d	Revisar →
PED-00021	Automercado San Martín, C.A.	Carlos Mendoza	\$118,39	\$2.063,51	\$8.000,00	—	51d	Revisar →
PED-00020	Abasto La Candelaria, C.A.	Carlos Mendoza	\$60,55	\$417,82	\$1.500,00	—	46d	Revisar →

La bandeja de excepciones de crédito

Bandeja → Excepciones de crédito es la misma cola vista por otro lado: sólo los pendientes cuyo cliente excede su cupo o tiene mora, con las cifras a la vista:

Columna	
Saldo	Lo que el cliente debe hoy
Límite de crédito	Su cupo
Exceso	Cuánto se pasa con este pedido
Días de mora	Del documento más viejo

Es la pantalla para decidir con datos, no por memoria. Un exceso de \$40 en un cliente al día es una cosa; un exceso de \$40 en un cliente con 60 días de mora es otra.

Si esta bandeja aparece vacía y usted sabe que hay clientes en mora: la cartera no está cargada (módulo A11), o los clientes no tienen límite de crédito (módulo A8). Sin esos dos datos, el control de crédito no tiene con qué comparar.

Por qué un pedido nace pendiente

El sistema lo marca pendiente cuando **saldo + total del pedido > límite de crédito**, o cuando el cliente tiene mora.

Eso significa que **si los clientes no tienen límite cargado, todos los pedidos nacen pendientes** — y la bandeja se vuelve inmanejable. Es el síntoma de un límite en cero, no de un exceso real.

Errores frecuentes

Lo que pasa	Qué significa
La bandeja de pendientes tiene todo	Los clientes no tienen límite de crédito cargado
Excepciones sale vacía con clientes en mora	Falta la cartera (A11) o los límites (A8)
Aprobé y el asesor no lo ve	Revise que su app haya sincronizado
El inventario del asesor no baja	Los pedidos están en «aprobado», no en «entregado»
Un pedido lleva días en pendiente	Nadie lo decidió. Es lo que esta bandeja existe para evitar

Lo que este módulo NO hace

- **No factura.** «Marcar facturado» registra que la oficina ya facturó.
- **No edita pedidos.** Un pedido aprobado no se modifica; si cambió, se rechaza y se levanta otro, o se maneja con una devolución.

-
- **No cancela entregas.** Una entrega confirmada no se deshace: se corrige con una devolución (módulo B5).