



SALES FORCE APP

METAS, COMISIONES Y TABLERO

Módulo B11 · Tutorial

Bloque B — el gerente

Perfil: Gerente

Duración estimada: 15 minutos

Módulo B11 · Perfil: gerente · Duración estimada: 15 minutos

Qué se logra con este módulo

Cargar las metas del mes, ver el avance de cada asesor y simular comisiones.

Cómo se arma el avance

La meta se carga; el avance se calcula. Usted define el número del mes y el sistema lo compara contra lo que efectivamente pasó — pedidos, cobros, visitas, unidades.

Sin meta cargada, los números del asesor se siguen contando: lo que falta es contra qué compararlos. Su app le dice «sin meta cargada para este mes», y eso se ve como si el sistema no funcionara.

Paso 1 · Cargar las metas

Metas y comisiones → Metas mensuales → Nueva meta.

Términos y Política de Privacidad

Para continuar, debes leer y aceptar nuestras condiciones.

Hemos actualizado las condiciones de uso. Antes de seguir usando la plataforma, por favor revisa y acepta:

[Términos y Condiciones de Uso](#) [Leer →](#)

[Política de Privacidad](#) [Leer →](#)

☐ Declaro que he leído y **acepto** los Términos y Condiciones y la Política de Privacidad, y que estoy autorizado para aceptarlos en nombre de mi empresa.

[Cerrar sesión](#) [Aceptar y continuar](#)

Se registrará tu aceptación con fecha y hora como constancia.

La pantalla de metas mensuales

Por asesor y por período (2026-09), en cinco dimensiones:

Dimensión	Qué mide
Monto (USD)	Lo vendido
Cobranza	Lo cobrado en el mes, sin los cobros rechazados
Unidades	Cantidad vendida
Captación	Clientes nuevos
Visitas y Pedidos	Actividad

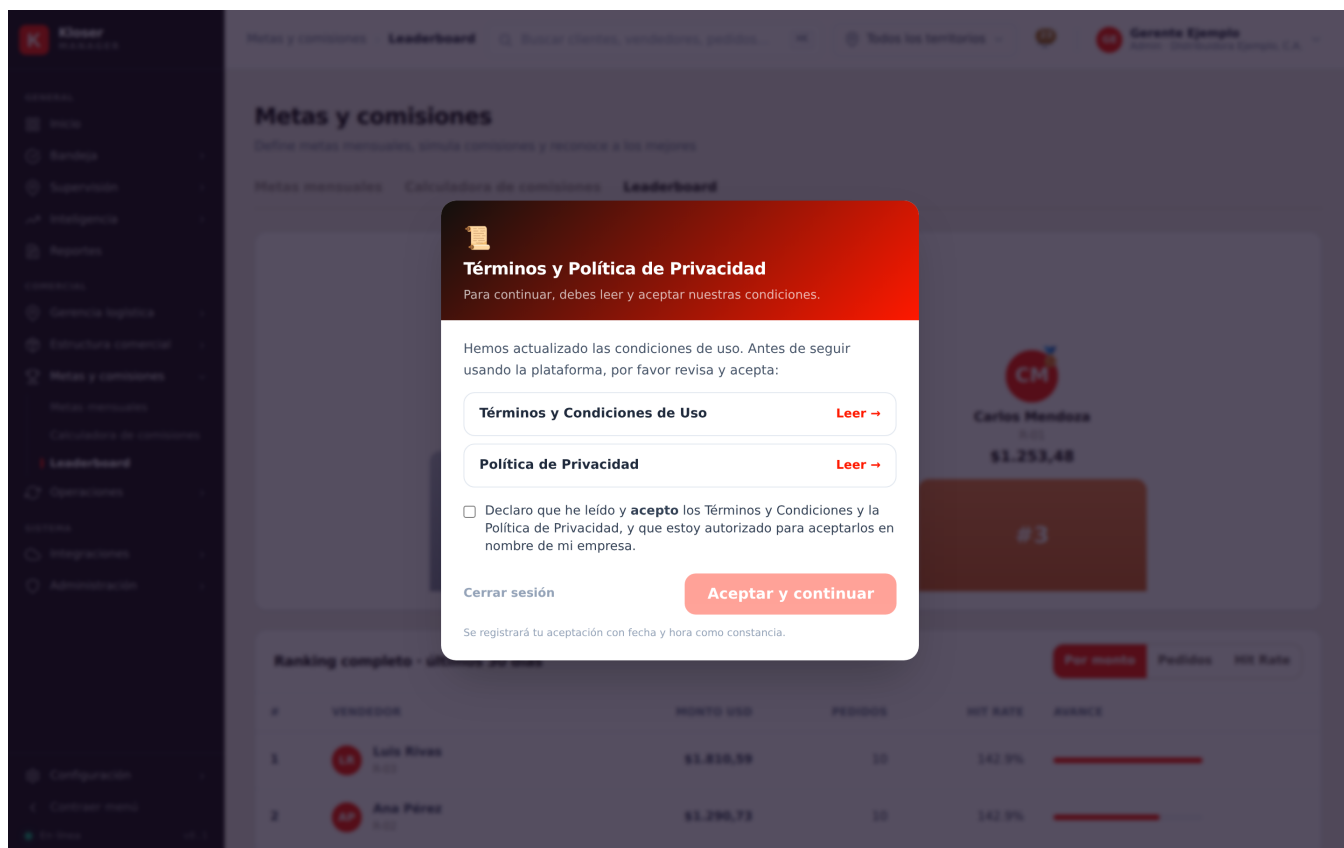
No hace falta cargar las cinco. Cargue las que la empresa realmente mide: una meta que nadie revisa es peor que ninguna, porque enseña que las metas no importan.

Las barras y sus colores

Color	Avance
Verde	85% o más
Ámbar	60% a 84%
Rojo	Menos de 60%

A mitad de mes, un 45% es normal. Los colores son absolutos, no proyectados — conviene leerlos junto al día del mes.

Paso 2 · El leaderboard

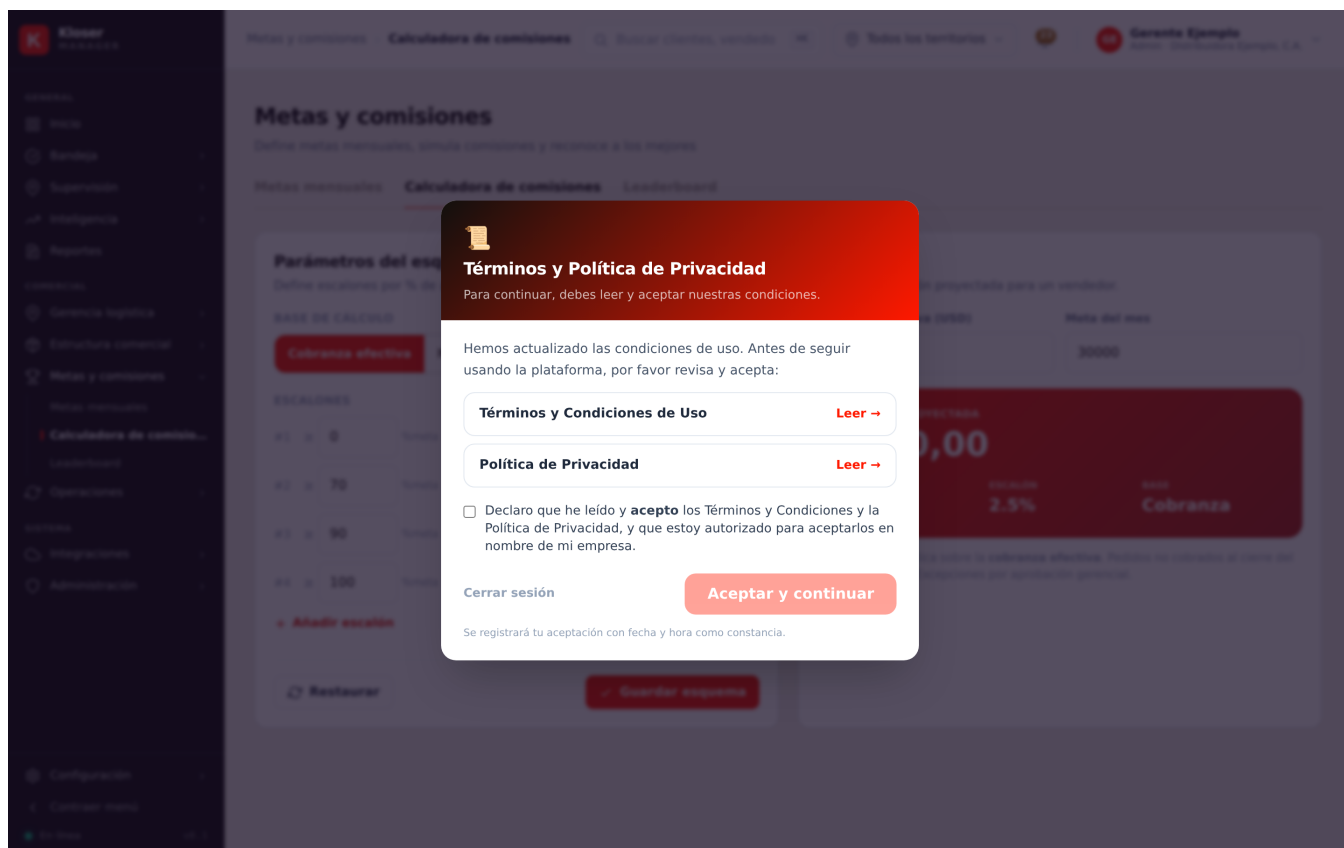


El leaderboard del equipo

El orden del equipo por lo vendido en el mes.

Úselo con cuidado. Una ruta de 180 clientes y una de 60 no compiten por lo mismo. El leaderboard ordena por monto absoluto, no por cumplimiento de meta — para comparar justo, mire el porcentaje de avance de la pantalla de metas.

Paso 3 · La calculadora de comisiones

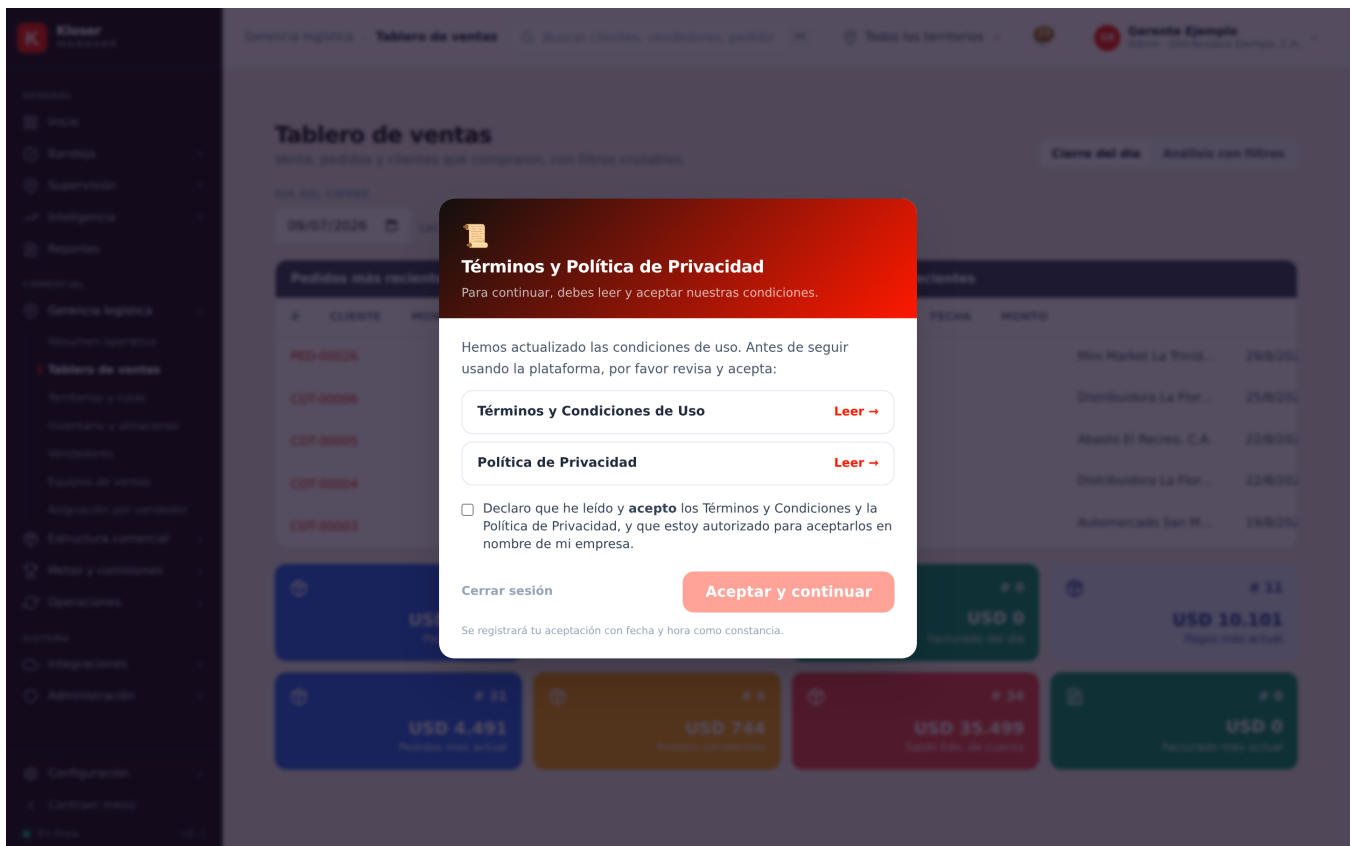


La calculadora de comisiones

Simula: dado un esquema de comisión y el desempeño real, cuánto le correspondería a cada asesor.

Simular no es liquidar. Esta pantalla no genera un pago ni lo registra: da el número para que alguien lo decida. La liquidación formal, con su cierre de período, es del add-on de comisiones avanzadas.

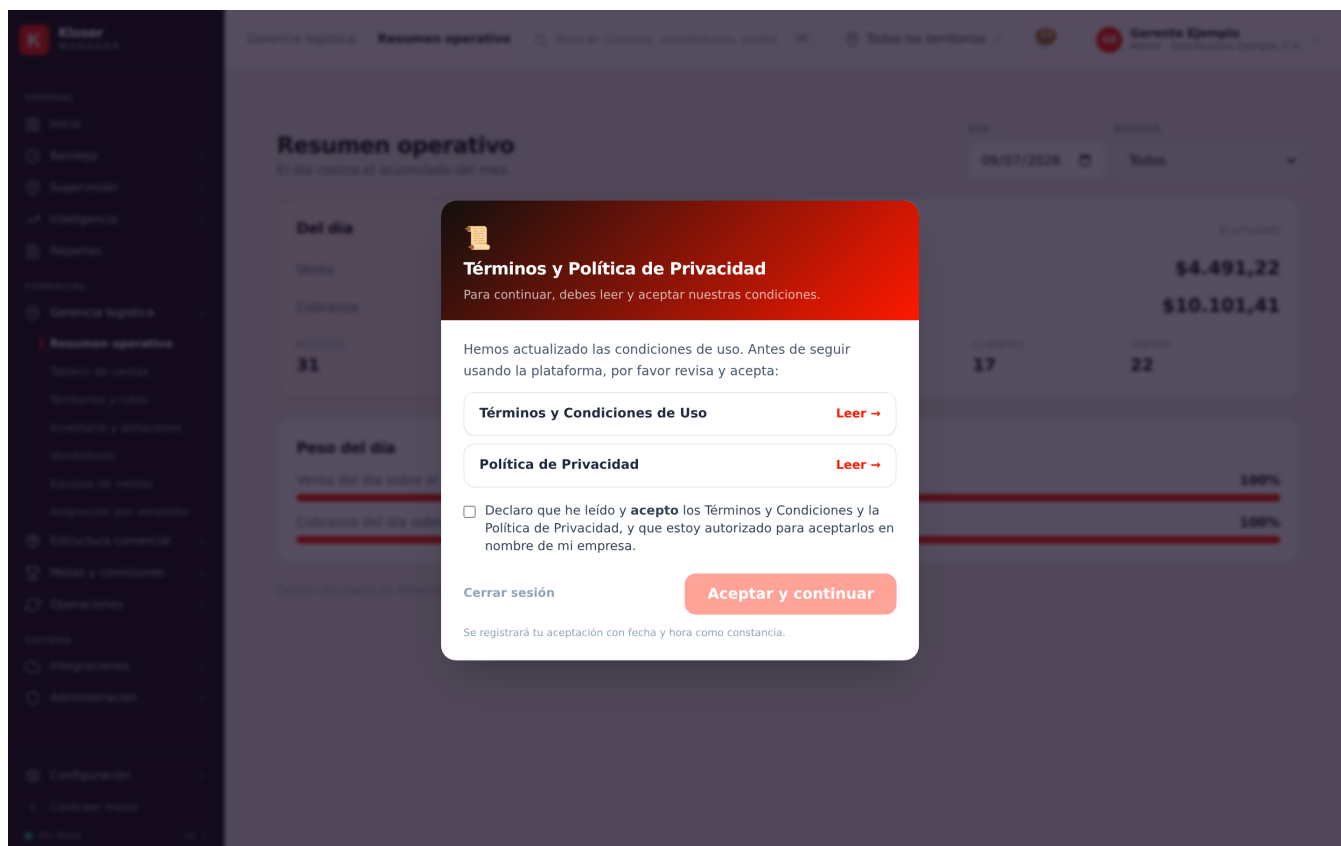
Paso 4 · El tablero de ventas



El tablero de ventas

Gerencia logística → Tablero de ventas. Venta, pedidos y clientes que compraron, con filtros cruzables: período, asesor, zona, marca.

Y el **resumen operativo**, que contrasta el día contra el acumulado del mes:



El resumen operativo

El tablero responde «cómo vamos»; el resumen responde «cómo va hoy contra el mes». Son preguntas distintas y por eso son dos pantallas.

Qué mirar todos los días

Pedidos por aprobar	Es lo que traba al equipo
Cobros por validar	Es plata sin confirmar
Asesores en rojo a fin de mes	Cuando ya no hay tiempo de corregir, sólo de entender

Errores frecuentes

Lo que pasa	Qué significa
El asesor dice «sin meta cargada»	No se cargó la meta del período
El avance no coincide con lo que él cuenta	El avance cuenta lo que el sistema considera venta cerrada, no los pendientes

Lo que pasa	Qué significa
El leaderboard parece injusto	Ordena por monto absoluto. Compare por % de avance
La comisión simulada no es la que se pagó	Simular no es liquidar

Lo que este módulo NO hace

- **No paga comisiones.** Simula.
- **No carga metas por lote.** Se cargan por asesor y período desde la pantalla.
- **No proyecta.** Los colores son sobre el avance actual, no sobre la tendencia.