



SALES FORCE APP

INTELIGENCIA COMERCIAL Y AUDITORÍA

Módulo B12 · Tutorial

Bloque B — el gerente

Perfil: Gerente

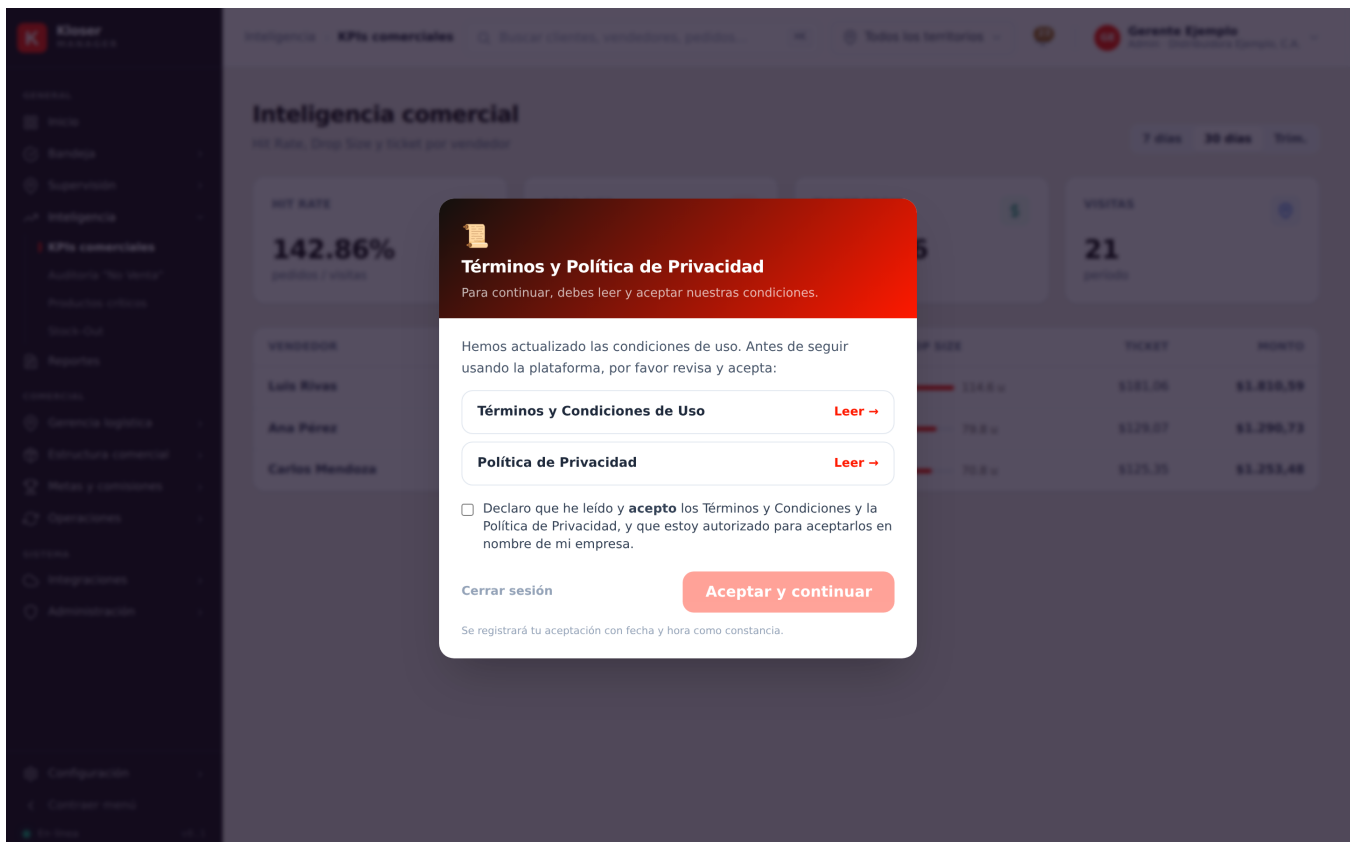
Duración estimada: 15 minutos

Módulo B12 · Perfil: gerente · Duración estimada: 15 minutos

Qué se logra con este módulo

Usar las cuatro pantallas que responden preguntas que ningún reporte suelto responde: cómo está vendiendo el equipo, por qué no vende, qué producto falta, y quién hizo qué.

Inteligencia comercial



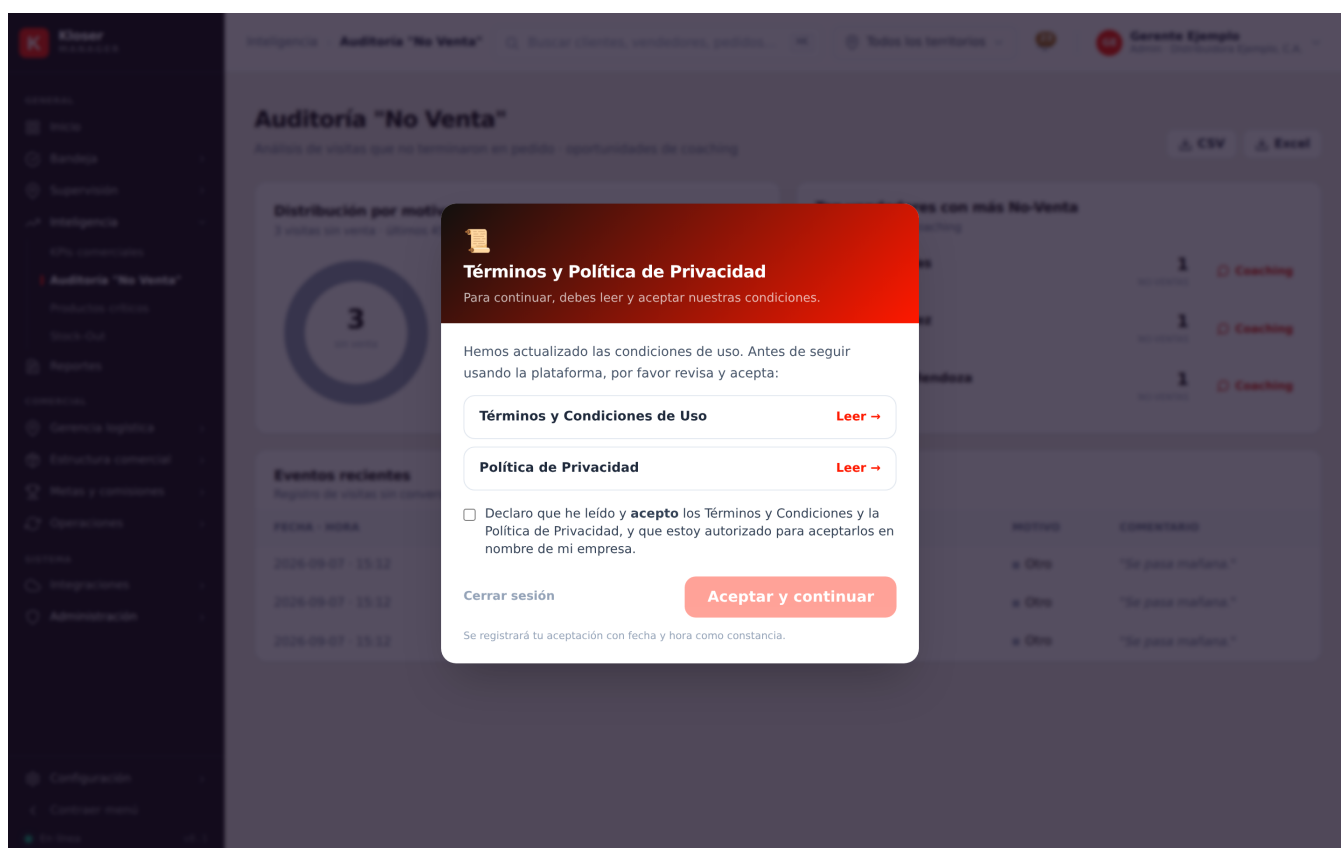
La pantalla de inteligencia comercial

Inteligencia → KPIs comerciales. Tres indicadores por asesor, con período de 7 o 30 días:

Indicador	Qué mide	Qué dice
Hit Rate	Visitas que terminaron en pedido	Si es bajo, o la ruta está mal armada o hay un problema de precio
Drop Size	Monto promedio por pedido	Si baja, el cliente está comprando de a poco: puede ser falta de crédito
Ticket por vendedor	Promedio de sus pedidos	Compara estilos de venta, no volumen

El Hit Rate sólo sirve si los asesores registran las no-ventas. Un asesor que sólo registra los pedidos aparece con 100% — y es el que menos información está dando.

Auditoría de «No Venta»



La auditoría de no-venta

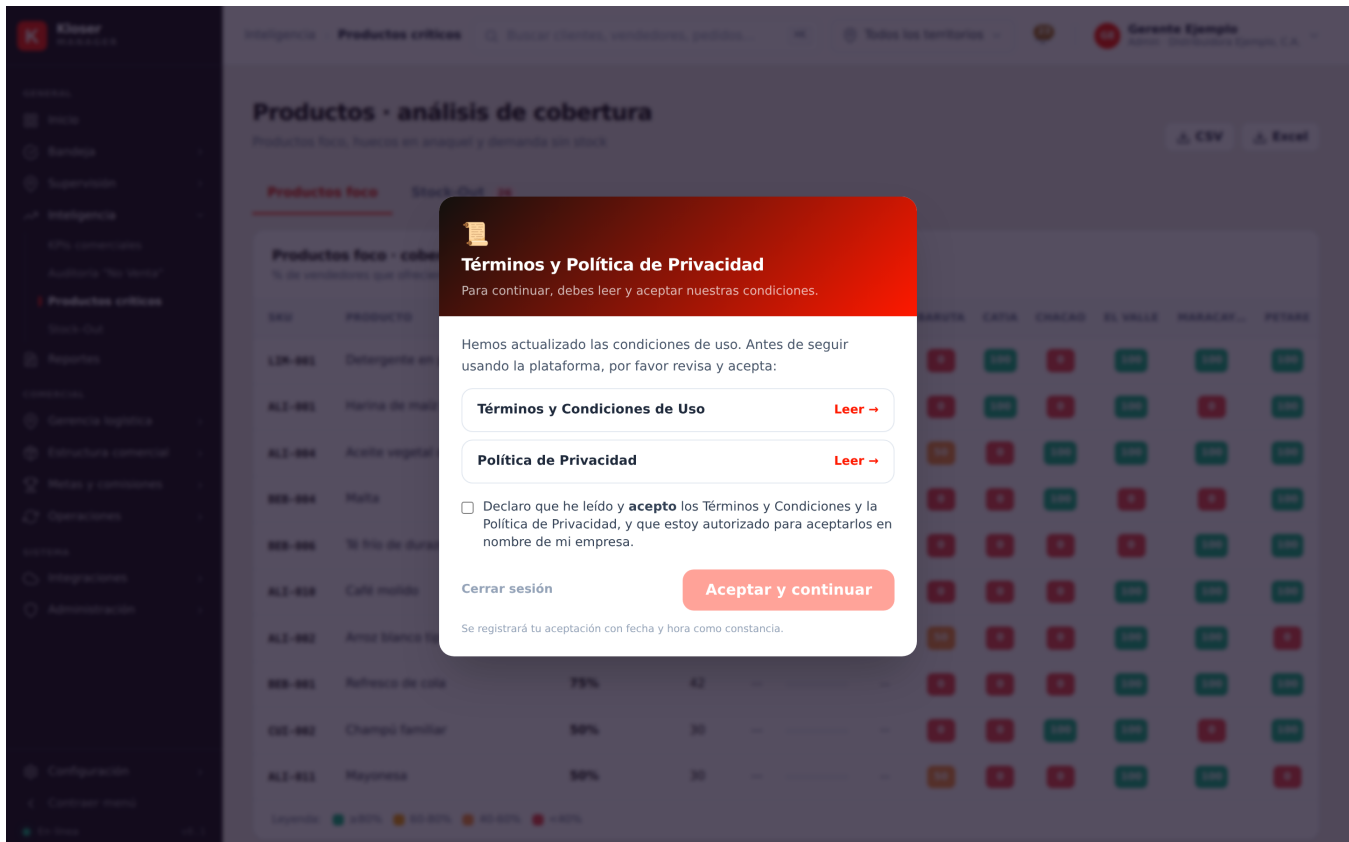
Inteligencia → Auditoría «No Venta». Las visitas que no terminaron en pedido, agrupadas por motivo.

Es la pantalla de **coaching**, no de control:

Si el motivo dominante es...	La conversación es sobre...
Local cerrado	El horario de la ruta
Cliente sin cupo	El límite de crédito, o la cobranza
Tiene inventario	La frecuencia de visita: se está pasando muy seguido
Precio alto	La lista de precios de ese segmento
Compró a competencia	Lo que hay que trabajar de verdad

Cada uno lleva a un lugar distinto, y ninguno es «el asesor no vendió».

Productos críticos y cobertura

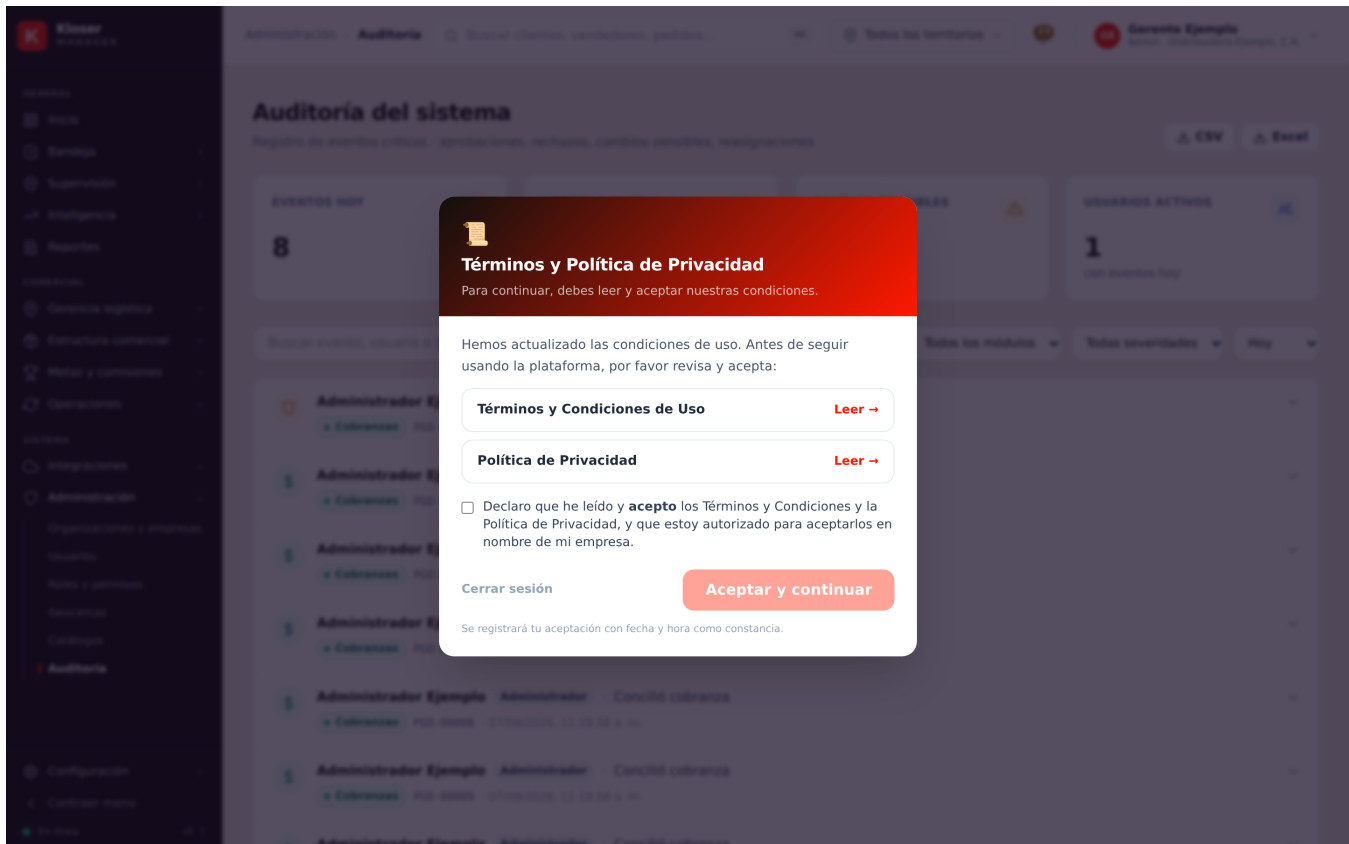


El análisis de cobertura de productos

Inteligencia → Productos críticos. Los productos foco, los huecos en anaquel y la demanda sin stock.

La distinción que importa: «nadie lo pide» no es lo mismo que «no hay». Un producto con rotación cero y existencia alta es un problema de venta; con rotación cero y existencia cero es un problema de abastecimiento. Son opuestos.

Auditoría del sistema



El registro de auditoría

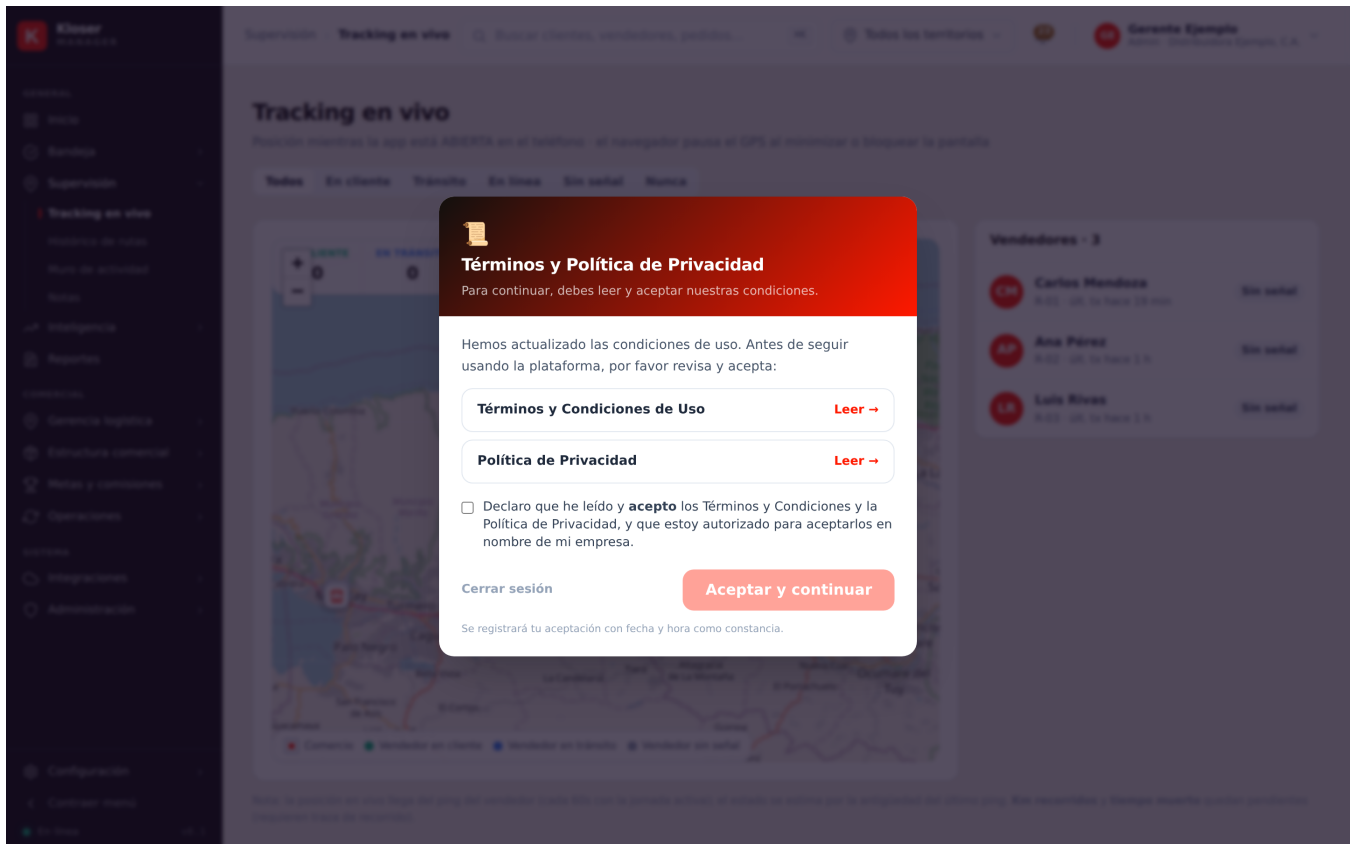
Administración → Auditoría. El registro de los eventos sensibles: aprobaciones, rechazos, cambios de rol, reasignaciones de cliente.

Para qué sirve de verdad: para responder «¿quién aprobó esto?» sin que sea una acusación. La respuesta está registrada con su fecha y su usuario.

Se registra	
Aprobaciones y rechazos de pedidos	Con el motivo
Cambios de rol	Quién promovió a quién
Reasignaciones de cliente	De qué asesor a qué asesor
Cambios sensibles de configuración	

Las otras dos pantallas de supervisión

Tracking en vivo

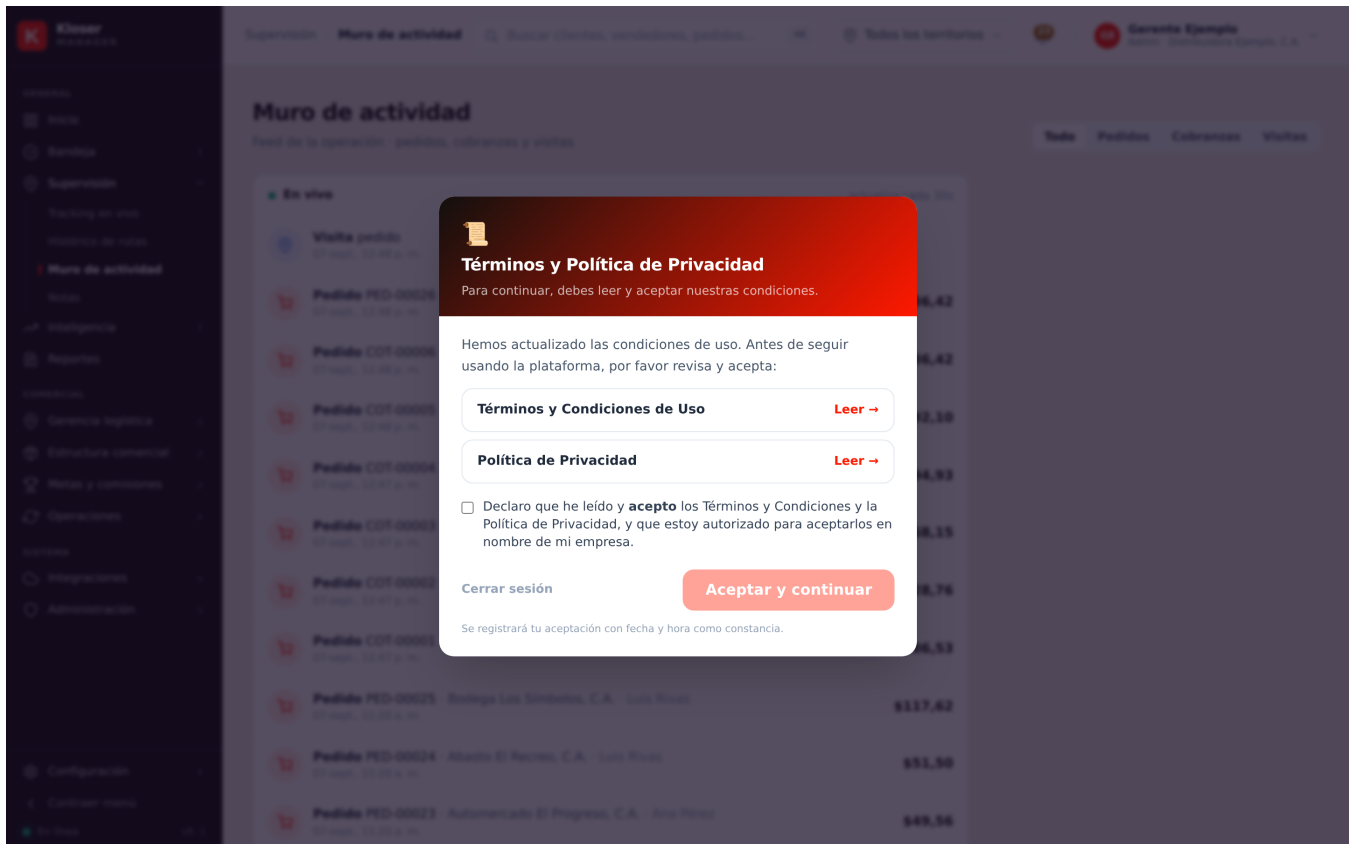


El tracking en vivo

Dice exactamente lo que es: «posición mientras la app está **abierta** en el teléfono · el navegador pausa el GPS al minimizar o bloquear la pantalla».

No es un rastreador. Si alguien espera saber dónde está un asesor todo el día, esta pantalla no lo da y conviene aclararlo antes de que lo espere.

Muro de actividad



El muro de actividad

El feed de la operación: pedidos, cobranzas y visitas a medida que ocurren. Sirve para tener el pulso del día sin abrir cuatro pantallas.

Errores frecuentes

Lo que pasa	Qué significa
Hit Rate del 100% en un asesor	No está registrando sus no-ventas
La auditoría de no-venta está vacía	Nadie registra no-ventas (módulo C2)
El tracking no muestra a nadie	Correcto si tienen la app cerrada o minimizada
Productos críticos vacío	No hay existencia cargada, o no hay ventas para comparar

Lo que este módulo NO hace

- **No rastrea en segundo plano.** Es una limitación de la tecnología, no una configuración.
- **No predice.** Los indicadores son sobre lo que pasó.

- **No borra el registro de auditoría.** Es lo que lo hace útil.