



SALES FORCE APP

MI DÍA: JORNADA, RUTA Y VISITAS

Módulo C2 · Tutorial

Bloque C — el asesor en la calle

Perfil: Asesor de ventas

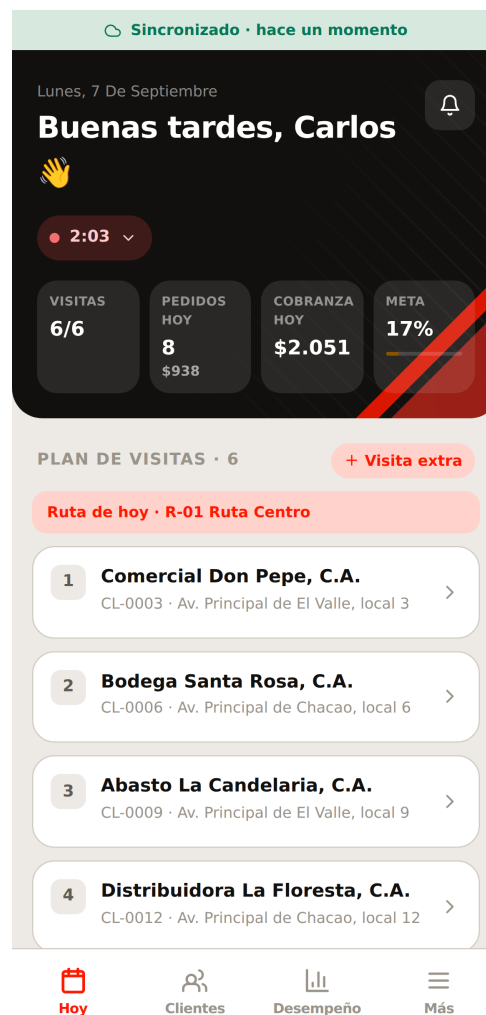
Duración estimada: 12 minutos

Módulo C2 · Perfil: asesor · Duración estimada: 12 minutos

Qué se logra con este módulo

Entender la pantalla con la que arranca el día, cómo se marca una visita y por qué **la visita que no termina en venta también hay que registrarla**.

La pantalla de «Hoy»



La pantalla Hoy, con la ruta del día

De arriba abajo:

Qué	Para qué
Sincronizado · hace un momento	Si dice otra cosa, hay trabajo sin subir. Ver módulo C10
Iniciar jornada (o el cronómetro)	Abre el día. Si la empresa lo configuró automático, no aparece
Visitas 0/6	Cuántos clientes de la ruta ya atendió
Pedidos hoy y Cobranza hoy	Lo que lleva vendido y cobrado en el día
Meta	Su avance del mes (módulo C9)
Plan de visitas	Los clientes de hoy, en el orden del recorrido

El orden de la lista no es alfabético: es el recorrido que armó la oficina, pensado para que maneje lo menos posible. Conviene seguirlo.

Visita extra es para el cliente que no está en la ruta de hoy: se atiende y queda registrado igual.

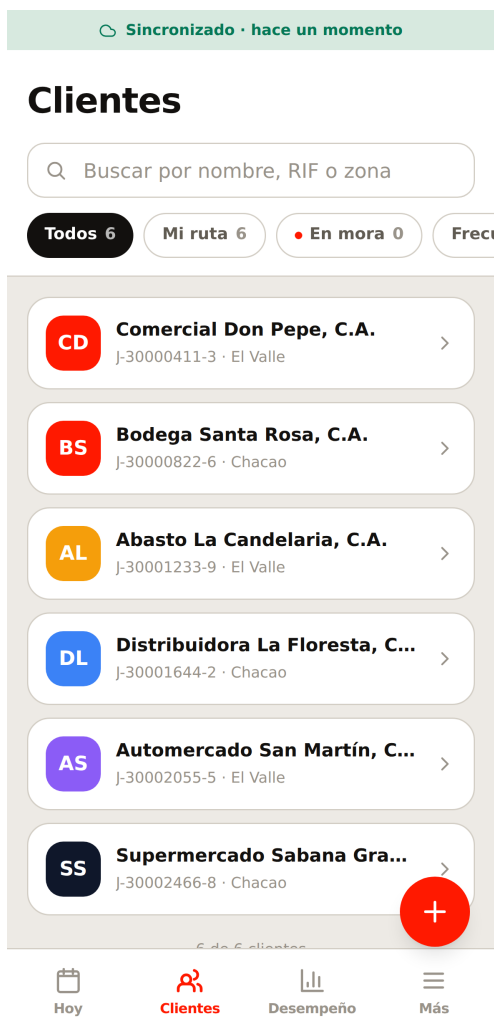
Paso 1 · Iniciar la jornada

Si el botón está, se pulsa al empezar. Aparece un cronómetro con el tiempo trabajado.

Por qué importa: una jornada sin abrir hace que el tablero del gerente lo muestre «inactivo» aunque esté trabajando. Si la empresa activó la jornada automática, se abre sola dentro del horario y no hay que hacer nada.

Ojo con la ubicación: la app envía su posición **mientras está abierta**. Si la deja en segundo plano, deja de enviar. No es un rastreador; es un registro de lo que hace con la app abierta.

Paso 2 · La lista de clientes



La pestaña de clientes

La pestaña **Clientes** tiene cuatro filtros: **Todos**, **Mi ruta**, **En mora** y **Frecuentes**.

«En mora» es el que conviene revisar antes de salir. Le dice a quién le va a tocar hablar de cobranza antes de hablar de pedido.

Paso 3 · Abrir un cliente

<

Comercial Don Pepe, C.A.

J-30000411-3 · El Valle

Editar

Notas

Datos cobro

Ubicación

Reportar

Llamar

⚠

Ciente moroso · \$223,47 · 23 días vencido

REQ. AUTORIZACIÓN

📍

Ubicación sin confirmar en el local

Ubicar →

SALDO

\$223,47

Bs. 194.725

Uso 15% de \$1.500,00

VENCIDO

\$223,47

1 factura(s) · 23d

📍 Marcar visita

🛒 Pedido

\$ Cobranza

🕒 Histórico

● Ciente con deuda · \$223,47

23 días vencido · el pedido requerirá autorización del gerente.

📍 Solicitar autorización y armar pedido

Catálogo con lista de precios del cliente

⚡ Pedido sugerido

Basado en las compras anteriores del cliente

La ficha de un cliente

Debajo del nombre está la **fila de botones** del cliente:

Botón	Para qué
Editar	Corregir el nombre, el teléfono o la dirección (ver abajo)
Notas	Notas del cliente, para usted y para la oficina
Datos cobro	Las cuentas bancarias de la empresa, para pasárselas al cliente. No registra cobros : eso va en la pestaña Cobranza (C4)
Ubicación	El mapa del cliente y Ubicar tienda (C11)
Reportar	Una falla, un reclamo o una gestión de mercadeo (C7)
Llamar	Llama al teléfono del cliente. Sólo aparece si tiene uno cargado

Más abajo, lo que hay que saber antes de vender:

Saldo	Lo que debe, en dólares y en bolívares
Vencido	Cuánto de eso ya venció, y en cuántas facturas
Uso N% de \$X	Cuánto de su cupo de crédito tiene ocupado

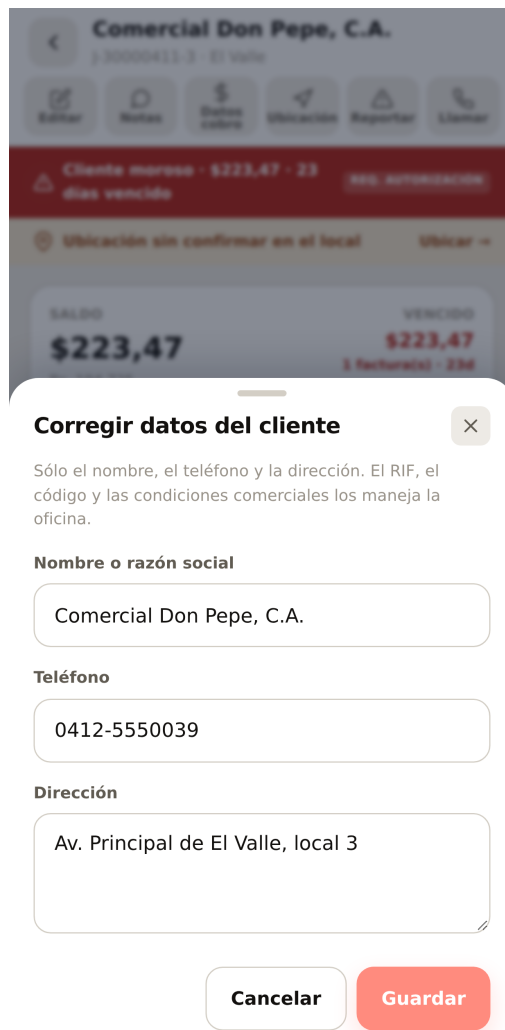
Si el cliente está en mora, aparece una franja roja: «**Cliente moroso · \$X · N días vencido**» y la etiqueta **REQ. AUTORIZACIÓN**. Eso significa que el pedido que le levante va a necesitar el visto bueno del gerente (módulo C3).

Abajo, cuatro pestañas: **Pedido, Cobranza, Histórico** y el botón **Marcar visita**.

Corregir los datos del cliente

Si el nombre está mal escrito, el teléfono cambió o falta la dirección, se corrige desde la ficha:

1. Botón **Editar**.
2. Cambiar lo que haga falta.
3. **Guardar**.



Comercial Don Pepe, C.A.
J-30000411-3 - El Valle

Editar Notas Deudas cobradas Ubicación Reportar Llamar

Cliente moroso - \$223,47 - 23 días vencido REQ. AUTORIZACIÓN

Ubicación sin confirmar en el local Ubicar →

SALDO
\$223,47

VENCIDO
\$223,47
3 facturas - 23d

Corregir datos del cliente ✕

Sólo el nombre, el teléfono y la dirección. El RIF, el código y las condiciones comerciales los maneja la oficina.

Nombre o razón social

Comercial Don Pepe, C.A.

Teléfono

0412-5550039

Dirección

Av. Principal de El Valle, local 3

Cancelar Guardar

Corregir datos del cliente

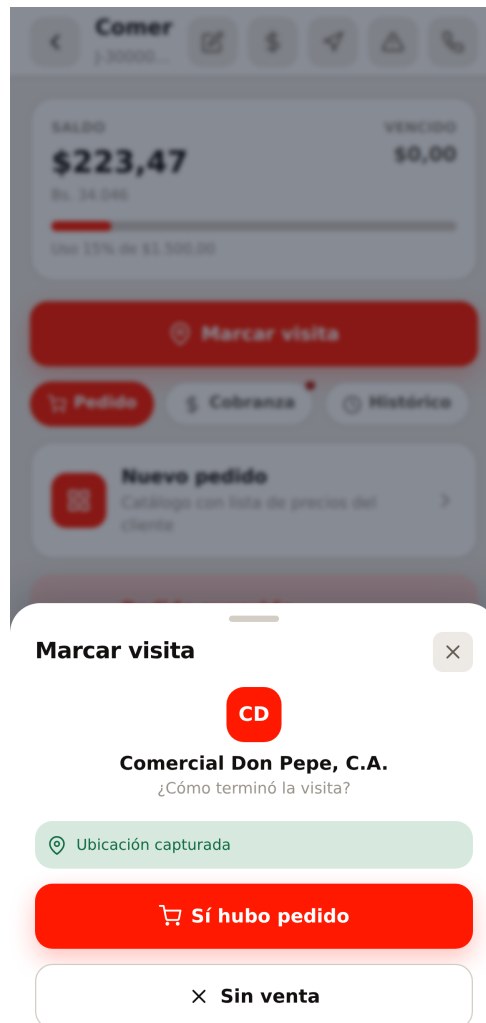
Se puede corregir	Lo maneja la oficina
Nombre o razón social	RIF o cédula, código
Teléfono	Límite de crédito y condición de pago
Dirección	Lista de precios, ruta y asesor

Sólo sus clientes. Cada asesor corrige los clientes que tiene asignados. Con uno de otro asesor, la app responde «ese cliente no está asignado a ti». El cambio queda registrado en la auditoría: quién, qué y cuándo.

El RIF no se toca desde la calle a propósito: es la llave con la que el cliente se cruza con su cartera y con el sistema administrativo, y un dígito cambiado rompe ese vínculo sin que nadie se entere. Si está mal,

avise a la oficina.

Paso 4 · Marcar la visita



La hoja de marcar visita

Al pulsar **Marcar visita** aparece la pregunta: **¿cómo terminó la visita?**

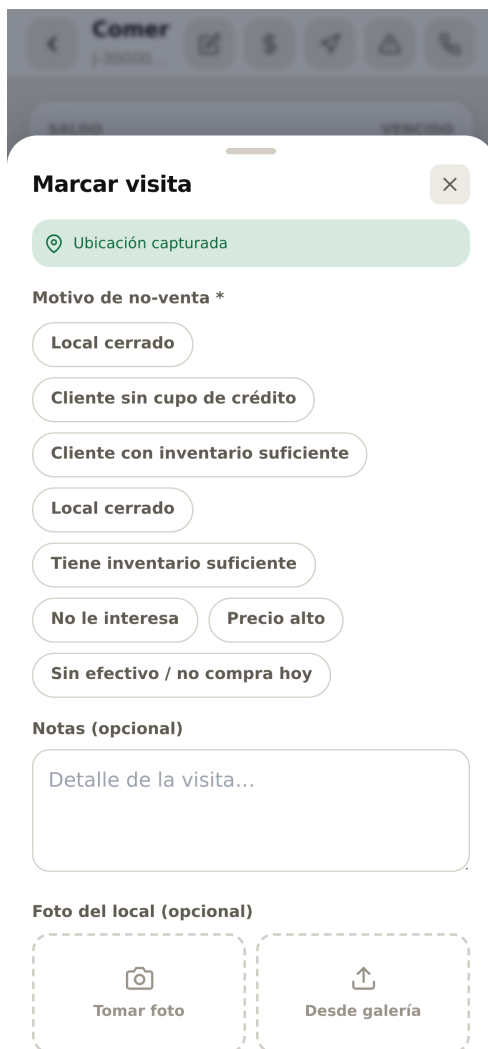
Y arriba, una franja verde que dice «**Ubicación capturada**». Eso es la geocerca: el sistema guarda dónde estaba usted cuando marcó.

La geocerca es lo que convierte el marcaje en evidencia. Si está lejos del local, el sistema no se lo impide — pero le va a pedir que justifique por qué, y esa justificación queda registrada.

Dos caminos:

Sí hubo pedido	Va al catálogo (módulo C3)
Sin venta	Registra la visita con su motivo

Paso 5 · La visita sin venta



Marcar visita ×

Ubicación capturada

Motivo de no-venta *

Local cerrado

Cliente sin cupo de crédito

Cliente con inventario suficiente

Local cerrado

Tiene inventario suficiente

No le interesa Precio alto

Sin efectivo / no compra hoy

Notas (opcional)

Detalle de la visita...

Foto del local (opcional)

Tomar foto Desde galería

La hoja de no-venta, con los motivos

Esta es la parte que más se salta y la que más cuesta después.

La visita sin venta también se registra. Si estuvo en el local y no vendió, eso es información: el gerente necesita saber si la ruta está mal armada, si el cliente se está perdiendo, o si el problema es de precio.

Un cliente que aparece «no visitado» durante tres semanas se lee como un asesor que no pasó. Un cliente con tres no-ventas por «local cerrado» se lee como un horario de visita equivocado.

La hoja pide:

Campo	
Motivo	Obligatorio. Los motivos los define la empresa
Notas	Opcional. «Se pasa mañana», «pidió lista de precios»
Foto del local	Opcional. Útil cuando el motivo necesita prueba

Y se cierra con **Cerrar visita**.

Lo que cuenta como «cliente atendido»

Un pedido cuenta como visita. El contador de arriba —«Visitas 3/6»— suma los clientes atendidos, sea con pedido o con no-venta. No hace falta marcar la visita aparte si ya le levantó un pedido.

Errores frecuentes

Lo que pasa	Qué significa
«Sin ubicación — la visita igual se registra»	El GPS no respondió. La visita entra, pero sin coordenadas
«Estás fuera del radio del cliente · a N m»	Está lejos del local. Se puede justificar y seguir
No aparece «Iniciar jornada»	La empresa la tiene automática. Está bien
El tablero me muestra inactivo	La jornada no se abrió. Ábrala, o pida que la pongan automática
No veo la ruta de hoy, veo toda mi cartera	No hay rutero cargado para hoy. La app avisa con un mensaje
No encuentro cómo editar el cliente	Es el botón Editar , el primero de la fila debajo del nombre. Si no está, cierre la app y vuelva a abrirla
«Ese cliente no está asignado a ti»	Sólo se editan los clientes propios. Pídaselo a la oficina

Lo que este módulo NO cubre

- **No cubre levantar el pedido.** Eso es C3.
- **No cubre cobrar.** Eso es C4.
- **No hay rastreo en segundo plano.** La app envía ubicación mientras está abierta.