



SALES FORCE APP

MI INVENTARIO Y CIERRE DE JORNADA

Módulo C9 · Tutorial

Bloque C — el asesor en la calle

Perfil: Asesor de ventas

Duración estimada: 12 minutos

Módulo C9 · Perfil: asesor · Duración estimada: 12 minutos

Qué se logra con este módulo

Ver qué mercancía lleva, entender su desempeño del mes, y cerrar la jornada contando lo que le quedó.

Este módulo aplica sólo si la empresa le carga mercancía al asesor. Si usted levanta pedidos que despacha el depósito, no tiene inventario propio y puede saltar a la parte de desempeño.

Mi inventario: lo que lleva en el camión

Más → Mi inventario.

< Mi inventario	
8 productos · 300 unidades	
Arroz blanco tipo I ALI-002	48
Sardina en salsa de tomate ALI-008	24
Azúcar refinada ALI-005	36
Atún en aceite ALI-007	36
Aceite vegetal de maíz ALI-004	60
Pasta larga spaghetti ALI-003	24
Harina de maíz precocida ALI-001	48
Sal refinada yodada ALI-006	24
 Cierre de jornada (conteo físico)	

La existencia del camión del asesor

Arriba: «8 productos · 300 unidades». Debajo, cada producto con su SKU y su cantidad.

Esta cifra es la que lo limita. Cuando arma un pedido, los «N disponibles» del catálogo son **los de su camión**, no los del depósito de la empresa. Un camión vacío significa que no puede vender nada, aunque el depósito esté lleno.

Si dice «Sin carga asignada»: su gerente todavía no le cargó mercancía. Se carga desde el panel, y hasta que lo haga usted no tiene existencia propia.

Cómo cambia esa cifra

Qué pasa	Efecto
El gerente le carga mercancía	Sube
Usted confirma una entrega	Baja, por lo entregado
Usted cierra la jornada con diferencia	Se ajusta a lo que contó

No hay forma de editar la cifra a mano. Es la suma de los movimientos, y eso es a propósito: siempre se puede responder de dónde salió cada unidad.

El cierre de jornada

Al final del día, el cierre le pide **contar lo que le quedó** y clasificar la diferencia.

Por qué hay diferencia

Porque la mercancía se mueve en la calle:

- Entregó de más o de menos por error.
- Algo se rompió en el camión.
- Un cliente le devolvió mercancía que todavía no procesó la oficina.
- Confirmó una entrega que en realidad no hizo, o al revés.

Las dos clasificaciones

	Cuándo se usa
Merma	Sabe qué pasó: se rompió, se derramó, se venció
Faltante	No está y no sabe por qué

Las dos son respuestas válidas. Lo que no sirve es dejar la diferencia sin clasificar: entonces el sistema no sabe si el producto se dañó o se perdió, y la conversación con su supervisor arranca de cero.

Un «faltante» honesto es mejor que una «merma» inventada. Un patrón de faltantes se investiga; una merma falsa se descubre igual y queda peor.

Su desempeño

Pestaña Desempeño, abajo.



La pantalla de desempeño del asesor

Posición	Su lugar en el equipo este mes , por monto vendido
Pedidos y Visitas	Los del mes
Avance del mes	Su progreso contra la meta, por dimensión
Cobranza	Lo cobrado desde el 1.º del mes , sin los cobros rechazados

Todo es del mes en curso y arranca de cero el día 1. La cobranza no cuenta lo que la oficina rechazó: si le rechazan un cobro, baja.

Las dimensiones que la empresa puede medir: **monto vendido, pedidos, visitas, unidades y captación** de clientes nuevos.

Si dice «Sin meta cargada para este mes», la empresa todavía no cargó las metas. Sus números se siguen contando; lo que falta es contra qué compararlos.

La posición no es un ranking de castigo: es para que sepa dónde está. Un asesor con ruta de 180 clientes y otro con 60 no compiten por lo mismo, y el gerente lo sabe.

Errores frecuentes

Lo que pasa	Qué significa
«Sin carga asignada»	El gerente no le ha cargado mercancía
El catálogo dice «Agotado» en todo	Su camión está vacío. Pida carga
Mi inventario no cuadra con el camión	Cierre la jornada y clasifique la diferencia
Entregué y el inventario no bajó	Falta confirmar la entrega (módulo C5)
«Sin meta cargada»	La empresa no cargó metas del mes. Sus números se cuentan igual
Mi desempeño no incluye una gestión de mercadeo	Está esperando aprobación del gerente
Mi cobranza bajó	La oficina rechazó un cobro, o empezó un mes nuevo
Mi cobranza no coincide con el reporte de la oficina	El reporte <i>Cobranza por asesor</i> muestra por defecto el mes anterior y separa lo cobrado por MornaPay

Lo que este módulo NO cubre

- **No transfiere mercancía a otro asesor.** Eso lo hace la oficina.
- **No recibe devoluciones al camión.** La mercancía que le devuelve un cliente va al depósito cuando la oficina procesa la devolución.
- **No calcula comisiones.** El desempeño muestra avance, no pago.