

Segmento: *Industria de Alimentos*

Actividad: *Ventas*

El siguiente caso estudia un corporativo de la **Industria de Alimentos** el cual tiene como actividad principal la **distribución** de productos en tiendas de abarrotes, dicha mercancía se transportaba con camiones repartidores y un operador abordo.

La problemática a resolver residía en eliminar la **dificultad de supervisión** del Personal en la Calle y **obtener información real y confiable** de sus actividades ejecutadas en campo con el objetivo de [incrementar ventas y rentabilidad de rutas](#).

Situación inicial

Visitas mensuales por operador	225
--------------------------------	-----

Operadores	200
------------	-----

Venta promedio mensual x operador	\$181,575.00
-----------------------------------	--------------

¿Cómo se logró con  MapCEL® ?

Se realizó un **análisis de la situación actual** y se destacaron los siguientes puntos:


1. El 30% promedio de las ventas eran menores a \$100 (\$65 media). Mismas que no eran rentables en comparación al costo de operación (costo de transporte + costo de operador).
2. **Con el módulo de PDIs** se confirmó la falta de visita a todos los clientes según métrica.
3. **Se generó un reporte** con el promedio de venta diaria por repartidor: \$7,263.00

Con la **optimización de rutas** (reacomodo y distribución de cartera de clientes) que permiten visitar más clientes en menos tiempo y el **sistema de monitoreo de personal** se determinó que el porcentaje de crecimiento podría ser de un 50%.

¿Qué se hizo?

1. Se estableció una meta inicial de crecimiento del 25%
 - a. Se reemplazaron clientes con venta menor a \$100 se reemplazaron por ventas de \$250
 - b. Se estableció un promedio mínimo de visitas de 10-12 clientes diario.
 - c. Se monitorea al personal para asegurar productividad.

Tabla Resumen

	Situación inicial	Incremento del 25% 
Venta promedio mensual por operador	\$181,575.00	\$226,969.00
Número de visitas mensual	225	300