

# *Plan Estratégico de Ventas de Piezas y Equipos para una Compañía*

Angel R. Miranda Santiago

MEM

Prof. H. Cruzado

Graduate School

Polytechnic University of Puerto Rico

---

**Resumen** — *El propósito de este artículo es demostrar la importancia de las ventas en un lugar de trabajo. Como parte de esto se presenta un ejemplo de una compañía la cual su meta principal es lograr ventas día tras día. Además se presenta un programa nuevo de ventas el cual incluye la reestructuración del sistema, como atraer a nuevos y antiguos clientes y por último se presentan los diferentes estudios que se realizaron para entender más a fondo las pérdidas y ganancias de esta compañía. Al concluir se muestra un resumen de las sugerencias las cuales serían de ayuda no solo para esta compañía sino para otras que están pasando por la misma situación.*

**Key Terms** — *Aumento en las ventas, necesidad de nuevos y viejos clientes, plan de reestructuración, ventas en un lugar de trabajo.*

## **INTRODUCCIÓN**

En escrito se presentan la importancia de un departamento de ventas en una compañía es decir como no tener una base o un plan para implementarlo a diario puede llevar a una compañía a sufrir pérdidas. Este trabajo tiene como base mostrar al lector como comenzar de 0 en el área de ventas de una compañía. El mismo trata de como una compañía dirigida a la venta de equipos de aires acondicionados y equipos industriales de esta clase ha caído debido a la falta de un plan estratégico el cual se especialice en lograr aumentar esas ventas tan necesarias para poder sobrevivir y darle la competencia necesaria a las diferentes compañías que se dedican a lo mismo. Como meta principal este trabajo el realizar nuevas estrategias de ventas, nuevos métodos son la base fundamental para lograr los objetivos ya que estos permiten a esta compañía a mejorar sus ventas para así poder

incrementar las ganancias. Para tener una idea, una de estas es poder atacar el sistema de ventas utilizando algún tipo de promoción, algo que ayude a dar a conocer ya sean los productos o el servicio de esta compañía, esto se puede realizar mediante las redes sociales tales como:

- “Facebook”
- “Twitter”

En fin más adelante se presenta más en detalles de cómo esta compañía ha utilizado algunas ideas implementadas y ha podido salir hacia adelante.

## **REVISIÓN DE LITERATURA**

En cualquier lugar de trabajo las ventas es lo principal ya que con ellas se podrían abrir nuevos caminos. Como bien se conoce en esta compañía se han dejado atrás ciertos aspectos los cuales lograrían aumentar las mismas. El impacto de ventas no solo viene de atacar al cliente sino de muchas otras cosas las cuales se estarán presentando en este escrito. Como adelanto de estas estrategias que se están utilizando para impactar este campo de ventas se podría decir que lo principal es realizar un estudio para observar en donde se esta fallando es decir un estudio que provea como se ha estado vendiendo en el pasado y que métodos se han utilizado que den éxito, entre otras cosas.

Como se ha mencionado anteriormente una venta comienza por lo más simple un plan. Un plan se desarrolla para abarcar todo tipo de aspectos necesarios para el éxito de un negocio [1]. Este plan según expertos se debe actualizar constantemente si se desea progresar ya que el continuar en el mismo todo el tiempo podría afectar las ganancias de la compañía. El plan que se ha logrado realizar para esta compañía ha comenzado

de la siguiente manera, primero se comenzó por fijarse metas ya sean diarias, semanales, mensuales y anuales con el fin de lograr un objetivo, luego se procedió a crear cierta base de dato en donde nos muestre que clientes están activos y cuales no para poder comunicarse con ellos y ofrecerle los servicios. El cliente es la parte fundamental en este tipo de compañías por lo cual no solo es buscar al cliente nuevo sino mantener a los ya existentes [2].

Se entiende que este plan se está construyendo poco a poco es decir que al final de este escrito se estará presentando todo con el fin de entender un poco más este plan.

## ANÁLISIS

El análisis en este escrito es algo fundamental ya que al presentar los estudios realizados por parte del personal con experiencia en estos casos. Estudiar un sistema de ventas es algo complejo ya que cuenta con muchos detalles como por ejemplo:

- Estudios de ventas de meses o años anteriores.
- Estudio de la mercancía nueva.
- Identificación de piezas en inventario.

Pero al realizar estos y otros estudios se puede concluir cuan eficiente o no es el programa actual de esta compañía. Como parte de este análisis estudiar las ventas de hace poco más de 12 meses.



**Figura 1**  
Gráfica de ventas

Como se puede observar en la Figura 1 los resultados de ventas marcan que hace aproximadamente 6 meses las ventas han decaído

notablemente es decir que en base a este hallazgo se comenzó por establecer un nuevo plan, algo que le diera a la compañía y a sus vendedores la satisfacción de vender muchos más de lo que han logrado en el último año.

Como parte de este plan nuevo se fijaron ciertas metas muchas de estas comienzan por establecer lo que se conoce como una base de datos es decir un escrito en donde muestre cada cliente existente y que posea equipo que esta compañía les vendió ya sea hace poco o hacen años. Esto con el fin de poder tener como base principal a los clientes activos y no activos y poder llevarle el mensaje no solo de que se le pueden brindar aquellas piezas que estos necesiten sino que la compañía está ahí para su disposición y que es posible que al lograr tener esta comunicación estos puedan pertenecer al grupo de clientes los cuales puedan obtener ciertos beneficios como ejemplo descuentos.

Para realizar esta base de datos se comenzó por documentar cada venta de cada cliente es decir se comenzó buscando cada archivo existente del cliente para hacer un estudio y poder identificar con exactitud cual producto o equipo se le vendió. Luego se decidió comenzar por comunicarse con el cliente para corroborar toda la información y verificar si existía alguna otra información nueva que nos permitiera llegar al fin de nuestra base de datos.

Algunos otros datos de este análisis que se realizó también se mencionaron los estudios que se realizaron a los clientes nuevos existentes. Estos clientes luego de poder contactarlos se comenzó a observar la tendencia de que muchos de estos no contactaban a la compañía para alguna venta ya que estos se referían a la tardanza de las respuestas por parte de los vendedores. Esto quiere decir que muchos de los clientes se veían afectados por la poca productividad de los empleados ya sean vendedores, gerentes entre otros. Como parte de esto se comenzó con reestructurar el departamento completo. Se contrataron nuevo personal, se ofrecieron nuevos entrenamientos en adición a esto se comenzaron las reuniones semanales esto para

poder reportar cuan bien estos empleados están respondiendo a este gran problema.

Clientes nuevos como parte de esta restructuración los clientes nuevos son parte de la misma. Para esto se comenzó con establecer un plan en donde los vendedores tanto como los de equipo y piezas comenzaran a llamar a clientes nuevos simplemente con el fin de presentarse y lograr obtener una cita para poder hablarle más a fondo de la compañía y así poder extender esos lazos de negocios.

En el departamento de piezas normalmente se cuenta con un inventario el mismo puede ser utilizados para esos clientes que les gusta o simplemente se les hace mucho mas fácil comprar directamente en el “counter” de la compañía. Este inventario muchas veces ha pasado en compañías que no lo mantienen al día es decir que muchos de sus empleados no conocen siquiera con lo que cuentan en su almacén. Es por esto que este plan su meta en el inventario es de lograr conocer cada una de las piezas existentes ya sea utilizando el programa que la compañía utiliza como entrenando a los empleados encargados de mismo para conocer todo.

Por último está el análisis de las piezas o equipos nuevos. Sabemos que cada compañía anualmente o quizás antes del año trabajan en como arreglar o mejorar sus equipos es quiere decir que cada vez se esta actualizando todo y el deber de cada compañía o empleado es de conocer estos sistemas o piezas para que si en algún momento un cliente pregunta se pueda conocer la situación y atender al cliente de manera eficiente. Lograr todo esto requiere ciertos detalles y uno de estos lo es el entrenamiento constante en la compañía. Como parte de este entrenamiento la compañía decidió comenzar a pagarle a los suplidores para que enviaran personal autorizado para ofrecer los entrenamientos en esta compañía al igual que se decidió comenzar enviar a los empleados a entrenamientos fuera del país.

## **RESULTADOS**

Como resultado de todos los pasos que se siguieron durante el análisis se puede mencionar que se observo un pequeño aumento en las ventas. Este aumento se comenzó a observar cuando clientes ya existentes comenzaron a incrementar sus pedidos ya sea de piezas y de equipos de alto costo. Otra observación que se pudo apreciar gracias a este nuevo plan lo fue el alza en clientes nuevos. Como bien antes se menciona el objetivo principal de este articulo era lograr de llegar a ese cliente que no existía mas bien era ofrecerle al cliente artículos y piezas nuevas con un precio o beneficios exclusivos que otras compañías no ofrecían. En resumen este plan esta bajo construcción y se estaría analizando en el ultimo día del año fiscal con el fin de observar cuan bien logro resultar y si estaría bien o habría que hacer varios cambios para poder seguir mejorando el sistema.

## **CONCLUSIÓN**

En conclusión podemos resumir que lo principal en una compañía dedicada a ventas es lograr tener un plan estratégico que permita llevar las funciones de ventas a otro nivel. Esto quiere decir que como plan estratégico se debe cubrir lo siguiente, un plan de ventas para cada departamento, base de datos actualizada en todo momento, comunicación con los cliente y sobre todo estar actualizado y tener el conocimiento de cada equipo, pieza o documento para poder brindarle al cliente el mejor trato con el fin de poder crecer cada día mas. Como bien se ha logrado mencionar cada una de estas partes se ha logrado implementar quizás no ha sido por mucho tiempo pero ya se comienzan a observar los resultados y estos han comenzado a dar frutos. En un futuro se observaran todos los detalles que no están contemplados en este escrito y se irán modificando conforme a la situación. Para concluir las ventas es algo demasiado complejo pues a entender de muchos una venta es obtener un artículo venderlo a un precio y obtener ganancias pero las ventas van más allá esto quiere decir que para que una

compañía pueda llegar a las metas anuales se tiene que seguir un protocolo constante y no salirse del mismo.

### **REFERENCES**

- [1] This One Word Is the Key to Sales Success (2015). Recuperado en marzo 27, 2015, de <http://www.entrepreneur.com/article/244422>.
- [2] You Don't Need Any New Customers! Focus on CustomerRetention (2014). Recuperado en marzo 13, 2014 de <http://www.haleymarketing.com/how-to-tips/you-dont-need-any-new-customers/>.