

Reporte de la Fuerza de Ventas

Los reportes de ventas permiten a los gerentes examinar el rendimiento de sus equipos de una forma eficiente y rápida. Además, reconocen problemas o cuellos de botella administrativos para poder tomar medidas que ayuden a incrementar las ventas con mayor velocidad. Un buen análisis de ventas ofrecerá todo tipo de información que necesitan con urgencia todas las empresas. Datos para realizar pronósticos de ventas, presupuestos de ventas y asignación de recursos. Todo para que la toma de decisiones sea más eficiente.

Estos son los tres reportes de ventas que toda empresa necesita:

1. Reportes de ventas diarias

El reporte diario no es sobre los indicadores, que obedecen a los resultados. Es acerca del número de actividades realizadas con los clientes prospecto en las últimas 24 horas. Para un gerente es sumamente importante conocer el número de llamadas y correos electrónicos enviados por su equipo todos los días. De esta forma puede monitorear su trabajo e identificar cualquier ineficiencia desde el principio. Además, puede implementar medidas para continuar con un buen nivel de productividad de sus vendedores. Esto garantiza que el conjunto de vendedores está realizando las actividades diarias necesarias para tener éxito. Cuatro indicadores que se pueden conseguir de un informe de ventas diario son los siguientes:

- Número de reuniones/propuestas efectuadas por vendedor.
- Número de conversaciones con éxito por vendedor.
- Número de nuevos clientes por vendedor.
- Número de nuevos prospectos adquiridos por cada vendedor.

Cada uno de estos indicadores se orienta a una fase del ciclo de vida de la venta. Esto garantiza que los vendedores se obliguen a conservar un buen volumen de actividad en cada etapa del embudo.

Reporte de la Fuerza de Ventas

¿Para qué? Para garantizar que los vendedores se enfoquen en mantener un proceso de ventas sano. Así conseguirán estar generando ventas siempre y evitarán la ya muy conocida inestabilidad de los meses buenos y meses malos. Esa que la mayor parte de los vendedores sufre.

2. Análisis de ventas semanal

En este punto los reportes semanales revelarán cualquier problema que deba abordarse de manera inmediata con el proceso de ventas o equipo. Con esto se podrá atender dichos problemas antes de que se conviertan en ventas y clientes perdidos. Los informes semanales posiblemente son la mejor manera de evaluar la productividad de los vendedores. Los Informes de ventas semanales tienen otra aplicación; son el motivo perfecto para efectuar juntas del equipo de ventas. Tener óptimos reportes nos ayudará a ver y exponer lo que les está ocurriendo a todos los miembros del equipo. De igual forma, nos da la oportunidad de mantener pláticas directas y francas; pláticas basadas en datos que permiten a los vendedores llegar a sus metas.

Tener una junta semanal para examinar el reporte de ventas con el equipo tiene múltiples ventajas. En primer lugar: crea un ambiente de ventas orientado a las acciones y métricas más significativas para el negocio. Mantiene a todo el equipo en la misma página y trabajando por un objetivo común. En segundo lugar: le facilita al equipo el hablar y compartir sus propios pensamientos sobre lo que va bien. Del mismo modo sobre lo que no va bien y lo que se puede mejorar. En tercer lugar: es una excelente forma de provocar una competencia sana entre los vendedores. Por último: crea una cultura de responsabilidad y transparencia entre los vendedores. Es complicado evaluar el desempeño de los vendedores si no son responsables de conservar su información actualizada todos los días.

Reporte de la Fuerza de Ventas

Ejemplo de reporte de ventas semanal:

Reporte semanal de ventas (1.000€)							
 FORCEMANAGER	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIENRES	TOTAL	PREVISTO
Vendedor #1	2	2	5	1	1	11	15
Vendedor #2	5	2	3	0	0	10	12
Vendedor #3	10	2	1	1	4	18	15
Vendedor #4	2	1	4	3	6	16	20
Vendedor #5	0	5	8	2	3	18	20
Vendedor #6	0	6	6	0	1	13	20

Tabla: Forcemanager (2022).

Reporte de la Fuerza de Ventas

3. Reporte de ventas mensuales

Este reporte no se realiza para tomar acciones preventivas inmediatas. Es posible que cualquier problemática que se revele en este informe ya haya perjudicado a la empresa. No obstante, aporta un panorama general sobre el desempeño de los vendedores. Sobre cómo estos impactan a las metas del equipo de ventas y a la organización a largo plazo. Los reportes mensuales contribuyen a tener una mejor visión de:

- La etapa de tu embudo.
- Tu tasa de conversión.
- El rendimiento de tus vendedores.

Referencia:

Pipedrive (2022). Reportes de Ventas: El Arma Secreta Para Ayudar Crecer A Tu Equipo. Recuperado de: <https://www.pipedrive.com/es/blog/reportes-ventas>