2019

Jorge Fernando Gómez Pallares

Lic. Mercadotecnia Internacional

Kristhian Paul De La Rosa Rangel

MI-IADV-1902-B2-001

Administración de ventas

ES1821008989

09 10 2019

jgpallares@nube.unadmexico.mx

Formulación de un programa de ventas

PRONÓSTICOS DE VENTAS

	VENTAS REGISTRADAS			PRONOSTICO
MES	2012	2013	2014	2015
ENERO	7 270	7 125	2 100	
FEBRERO	8 000	8 300	2 850	2100
MARZO	8 500	6 500	2 950	2250
ABRIL	7 600	6 800	3 280	2390
MAYO	8 280	7 200	2 950	2568
JUNIO	8 260	7 350	3 330	2644
JULIO	9 000	8 045	2 920	2781
AGOSTO	9 800	6 280	1 970	2808
SEPTIEMBRE	8 200	6 300	2 700	2640
OCTUBRE	7 300	7 200	2 910	2652
NOVIEMBRE	7 990	7 180	2 840	2703
DICIEMBRE	8 800	7 220	3 200	2730
TOTAL MDP	99 000	85 500	34 000	28266

$\alpha = 0.2$

$F_{t+1} = \alpha S_t + (1-\alpha) F_t$

Donde:

F_{t+1} = periodo a pronosticar

α = alfa o la constante de suavización

S_t = ventas reales del periodo actual

F_t = ventas pronosticadas del periodo actual

Alfa o constante de suavización tomará un valor entre 0.0 y 1.0

F3 = 570+(1-0.2)*(2100)	F9=394+(1-0.2)*(2808)
F3 = 570+(0.8)*(2100)	F9=394+(0.8)*(2808)
F3=2250	F9=2640
F4 = 590+(1-0.2)*(2250)	F10=540+(1-0.2)*(2640)
F4 = 590+(0.8)*(2250)	F10=540+(0.8)*(2640)
F4=2390	F10=2652
F5= 656+(1-0.2)*(2390)	F11=582+(1-0.2)*(2652)
F5= 656+(0.8)*(2390)	F11=582+(0.8)*(2652)
F5=2568	F11=2703
F6= 590+(1-0.2)*(2568)	F12=568+(1-0.2)*(2703)
F6= 590+(0.8)*(2568)	F12=568+(0.8)*(2703)
F6=2644.4	F12=2730
F7= 666+(1-0.2)*(2644)	
F7=666+(0.8)*(2644)	
F7=2781	
F8= 584+(1-0.2)*(2781)	
F8=584+(0.8)*(2781)	
F8=2808	

CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS		TIEMPO DE ATENCION	VISITAS ANUALES	HORAS	HORAS
PUNTOS DE VENTA	500	15	52	780	390000
CENTROS DE CONSUMO	200	20	52	1040	208000
MAYORISTAS	50	30	52	1560	78000
					676000

SEMANAS DE TRABAJO	HORAS A LA SEMANA TRABAJADAS	HORAS ANUALES TRABAJADAS
48	40	1920
TAREAS DE VENTA	60%	1152
TAREAS DE NO VENTA	20%	384
DESPLAZAMIENTOS	20%	384
	100%	1920



586 vendedores con una carga de 25 establecimientos promedio nos darán 24 rutas, las cuáles se integraran en Oriente y sur, además de los establecimientos mayoristas, así como norte y poniente, atendidos en dos centros de distribución.

UNADM. (2019). Formulación de un programa de ventasEjemplode cargas uniformes. 09 2019, de NA Sitio web: https://unadmexico.blackboard.com/bbcswebdav/institution/DCSA/BLOQUE2/MI/03/IADV/U1/material_apoyo/Ejemplo%20de%20cargas%20uniformes.pdf