

	GESTIÓN COMERCIAL	Código: GC-INS-03
	INSTRUCTIVO PARA LA GESTION DE INVENTARIOS EN VH NUEVOS	Version: 01
		Fecha de Vigencia: 13/06/2025

INSTRUCTIVO PARA LA GESTION DE INVENTARIOS EN VH NUEVOS							
<p>OBJETIVO DEL INSTRUCTIVO:</p> <p>Realizar adecuadamente la gestión de inventarios de cada una de las vitrinas comerciales</p>	<p>ALCANCE:</p> <p>Aplica para la venta de Vh Nuevos.</p>						
<p>RESPONSABLES:</p> <p>Gerentes de Marca</p>	<p>PARTICIPANTES:</p> <p>Gerentes de Marca Asesores Comerciales S. Gerente General</p>						
<p>RIESGOS Y CONTROLES</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">RIESGOS</th> <th style="width: 50%;">CONTROLES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pérdida de clientes comerciales</td> <td>Seguimiento al inventario de Vh</td> </tr> <tr> <td>Incumplimiento de los requisitos del cliente</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	RIESGOS	CONTROLES	Pérdida de clientes comerciales	Seguimiento al inventario de Vh	Incumplimiento de los requisitos del cliente		<p>INDICADORES:</p> <p style="text-align: center;">%Rotación de Inventario</p>
RIESGOS	CONTROLES						
Pérdida de clientes comerciales	Seguimiento al inventario de Vh						
Incumplimiento de los requisitos del cliente							
<p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Política de Calidad 	<p>RECURSOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Usuario de acceso a la plataforma SPIGA 						
<p>ANEXOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Inventario Vehículos Nuevos SPIGA 							

PASO A PASO PARA EJECUTAR LA GESTION DE INVENTARIO EN LOS VH NUEVOS.

	GESTIÓN COMERCIAL	Código: GC-INS-03
	INSTRUCTIVO PARA LA GESTION DE INVENTARIOS EN VH NUEVOS	Version: 01
		Fecha de Vigencia: 13/06/2025

✓ **Proyecciones de Venta.**

1. Identificar el inventario actual y las tendencias del mercado (órdenes de pedido, lanzamientos, precios, disponibilidad, año modelo etc).
2. Ajustar y presentar proyecciones de venta una vez al mes con su equipo de trabajo.
3. Pactar los diferentes planes de mercadeo y hacer de esta herramienta, una gran ayuda para mejores resultados.

✓ **Cumplimiento de Pactos con el Importador (Business plan).**

1. Revisar el inventario a la luz de los pactos y objetivos acordados con los importadores.
2. Identificar cualquier riesgo de incumplimiento.
3. Proponer estrategias para la mitigación del Riesgo
4. Mantener una buena relación con los importadores, es clave para el crecimiento y vital para los intereses económicos.

✓ **Rotación de Inventario.**

1. Evaluar la rotación de los vehículos.
2. Proponer acciones para agilizar la salida de aquellos modelos con menor movimiento o con mayor tiempo en stock, recuerden que los costos financieros afectan fuertemente las utilidades.
3. Garantizar el cumplimiento de los objetivos de cada marca en el manejo adecuado de los inventarios.
4. Determinar modelos para solicitar a los importadores

ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Gerentes de Marca	Gerente Administrativa y financiera	Subgerente General