

 CARRAZOS Boyacá	GESTIÓN COMERCIAL	Código: GC-INS-04
	INSTRUCTIVO PRESENTACION SALA DE VENTAS Y ASESORES	Version: 1
		Fecha de Vigencia: 22/08/2025

INSTRUCTIVO PARA LA GESTION DE INVENTARIOS EN VH NUEVOS								
OBJETIVO DEL INSTRUCTIVO: <p>Garantizar que las salas de venta y el personal comercial mantengan un nivel de presentación, organización y profesionalismo acorde a los lineamientos de la marca, generando una excelente primera impresión, optimizando la experiencia del cliente y fortaleciendo la eficiencia y efectividad de las operaciones comerciales y de posventa.</p>	ALCANCE: <p>Aplica para todas las Vitrinas Comerciales.</p>							
RESPONSABLES: <p>Gerentes de Marca</p>	PARTICIPANTES: <p>Gerentes de Marca Asesores Comerciales Alistadores Director General</p>							
RIESGOS Y CONTROLES <table border="1"> <thead> <tr> <th>RIESGOS</th><th>CONTROLES</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pérdida de clientes comerciales</td><td>Seguimiento a las Vitrinas</td></tr> <tr> <td>Incumplimiento de los requisitos del cliente</td><td></td></tr> </tbody> </table>	RIESGOS	CONTROLES	Pérdida de clientes comerciales	Seguimiento a las Vitrinas	Incumplimiento de los requisitos del cliente		INDICADORES: <p>N/A</p>	
RIESGOS	CONTROLES							
Pérdida de clientes comerciales	Seguimiento a las Vitrinas							
Incumplimiento de los requisitos del cliente								
REQUISITOS: <ul style="list-style-type: none"> • Política de Calidad 	RECURSOS: <ul style="list-style-type: none"> • Implementos 5S 							
ANEXOS: <ul style="list-style-type: none"> • N/A 								

 CARRAZOS Boyacá	GESTIÓN COMERCIAL INSTRUCTIVO PRESENTACION SALA DE VENTAS Y ASESORES	Código: GC-INS-04 Version: 1 Fecha de Vigencia: 22/08/2025
--	---	---

1. Presentación de Sala de ventas

- Mantener la sala limpia, organizada y demarcada en todo momento.
- Cumplir con los lineamientos de la marca en disposición de vehículos, señalización y decoración.
- Definir y aplicar el protocolo de bienvenida, asegurando que todos los clientes reciban el mismo trato estandarizado, como se evaluaría en un cliente oculto.
- La música, iluminación y videos deben estar activos y alineados con la identidad de la marca, creando un ambiente agradable y profesional.
- Ubicación de vehículos:
 - Los demos deben estar en rampas o bahías de salida.
 - No se deben dejar unidades nuevas o demos en espacios de otra marca o en áreas no designadas.

2. Presentación del personal

- Cada asesor de ventas debe mantener una presentación personal impecable, reflejando profesionalismo y seguridad.

3. Uniformes e identificación

- Es obligatorio que todo el personal de sala use uniforme completo y en perfecto estado todos los días.
- El uso de chaquetas particulares no está permitido, ya que opaca la identificación de marca.
- Opciones disponibles:
 - Chaquetas Carrazos en boutique (precio de costo).
 - Propuesta de chaqueta Carrazos Boyacá, con apoyo para su adquisición.

 CARRAZOS Boyacá	GESTIÓN COMERCIAL	Código: GC-INS-04
	INSTRUCTIVO PRESENTACION SALA DE VENTAS Y ASESORES	Version: 1 Fecha de Vigencia: 22/08/2025

- Todos los involucrados deben estar debidamente identificados, de modo que los clientes puedan reconocerlos fácilmente.

4. Responsabilidad y liderazgo

- Cada gerente de marca debe garantizar que estos estándares se cumplan de manera constante en sus salas de venta.
- La correcta aplicación de estos lineamientos es fundamental para generar una excelente impresión en los clientes y para el éxito de nuestras actividades comerciales.

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