
 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: 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.		ALCANCE: Aplica para todas las Vitrinas Comerciales.						
RESPONSABLES: Gerentes de Marca		PARTICIPANTES: Gerentes de Marca Asesores Comerciales Alistadores Director General						
RIESGOS Y CONTROLES <table><tr><th>RIESGOS</th><th>CONTROLES</th></tr><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></table>		RIESGOS	CONTROLES	Pérdida de clientes comerciales	Seguimiento a las Vitrinas	Incumplimiento de los requisitos del cliente		INDICADORES: N/A
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								

	GESTIÓN COMERCIAL	Código: GC-INS-04
	INSTRUCTIVO PRESENTACION SALA DE VENTAS Y ASESORES	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.

	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