

1. Objetivo

Diseñar el plan de ventas y planificar estrategias de mercadeo que permitan el cumplimiento de los presupuestos.

2. Alcance

- Inicio: Plan Estratégico Institucional
- Fin: Plan de Ventas y Plan de Mercadeo aprobados

3. Campo de Aplicación

Planificación Gestión Comercial y de Mercadeo.

4. Responsables

- **Subgerente Comercial y de Mercadeo:** Elabora el plan de ventas y el plan de mercadeo.
- **Comité de Gerencia:** Aprueba en primera instancia el plan de ventas.
- **Junta Directiva:** Aprueba en segunda instancia el plan de ventas.
- **Gerente:** Aprueba el plan de mercadeo.

5. Términos y Definiciones

Plan de Ventas: Documento que marca la proyección de ventas de la entidad.

Plan de Mercadeo: Documento que define los objetivos comerciales y las estrategias que se van a acometer para alcanzarlos.

Portafolio de Servicios: Líneas de servicios de la entidad.

6. Contenido

| # | ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD | RESPONSABLE |
|---|--|--|--|
| 1 | Elaborar el plan de ventas | <p>El Subgerente Comercial y de Mercadeo y su equipo de trabajo elaboran propuesta de plan de ventas siguiendo las siguientes pautas:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Considerar comportamientos históricos de al menos un año de anterioridad. * Para los servicios que tienden a ser continuos como Vigilancia Física, transporte, AVL y seguridad en línea, se deben considerar proyecciones futuras con base en los precios históricos y una proyección de meses de servicio esperado. * Considerar los principales proyectos o servicios con posibles clientes que se tienen proyectados como potenciales. * Considerar las posibilidades de años anteriores que no se hayan podido materializar, al igual que los proyectos del plan de desarrollo en los que tenga injerencia la ESU. * Una vez la Subgerencia Administrativa y Financiera, presente el presupuesto para la vigencia, el plan de ventas deberá ser ajustado con el Gerente para que mínimamente, los ingresos definidos en el plan de ventas cubran los gastos del presupuesto de la entidad. | Profesional Universitario - Subgerencia Comercial y de Mercadeo |
| 2 | Presentar al comité de gerencia | El Subgerente Comercial y de Mercadeo presenta al comité de gerencia el plan de ventas para su consideración y aprobación. | Subgerente Comercial y de Mercadeo |
| 3 | Decisión de Viabilidad | El comité define la viabilidad del plan, si es positiva el plan queda en firme, de lo contrario se realizan los ajustes pertinentes a dichos planes, hasta su aprobación. | Subgerente Comercial y de Mercadeo |
| 4 | Presentar a Junta Directiva | El Gerente luego de definida la viabilidad por parte del comité de gerencia, realiza la presentación del plan de ventas a la junta directiva para su aprobación. | Gerente |

| # | ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD | RESPONSABLE |
|----|--|--|--|
| 5 | Decisión de Viabilidad | La Junta Directiva define la viabilidad del plan, si es positiva el plan queda en firme, de lo contrario se realizan los ajustes pertinentes a dichos planes, hasta su aprobación. | Subgerente Comercial y de Mercadeo |
| 6 | Elaborar plan de mercadeo | El Subgerente Comercial y de Mercadeo y su equipo de trabajo elaboran propuesta de plan de mercadeo en concordancia con plan estratégico institucional y sus objetivos. | Subgerente Comercial y de Mercadeo. |
| 7 | Presentar al gerente | El Subgerente Comercial y de Mercadeo presenta al Comité de Gerencia el plan de mercadeo para su consideración y aprobación. | Subgerente Comercial y de Mercadeo |
| 8 | Decisión de Viabilidad | El Comité de Gerencia define la viabilidad del plan de mercadeo, si es positiva el plan queda en firme, de lo contrario se realizan los ajustes pertinentes hasta su aprobación. | Subgerente Comercial y de Mercadeo |
| 9 | Elaborar el Plan de Acción para la Vigencia | El Subgerente Comercial y de Mercadeo y su equipo de trabajo elaboran los planes de acción de la vigencia en concordancia con plan estratégico institucional, el plan de ventas y el plan de mercadeo. | Subgerente Comercial y de Mercadeo. |
| 10 | Contactar Clientes potenciales definidos | El Subgerente Comercial y de Mercadeo, el Profesional Comercial y el Ingeniero Comercial contactan a los clientes través de correo electrónico, solicitud física, entrevista telefónica o presencial, con el fin de presentar del portafolio de servicios. | Subgerente Comercial y de Mercadeo Profesional Comercial Ingeniero Comercial |
| 11 | Presentar al comité de gerencia | El Subgerente Comercial y de Mercadeo presenta al comité de gerencia los planes de acción para su consideración y aprobación. | Subgerente Comercial y de Mercadeo |
| 12 | Decisión de Viabilidad | El comité define la viabilidad de los planes, si es positiva quedan en firme, de lo contrario se realizan los ajustes pertinentes a dichos planes, hasta su aprobación. | Subgerente Comercial y de Mercadeo |

7. Puntos de control

- El análisis de viabilidad del Plan de Ventas se define en dos instancias: Comité de Gerencia y Junta Directiva.
- El análisis de viabilidad del Plan de Mercadeo se define en una instancia: Revisión de Gerencia

8. Documentos de Referencia

- Plan Estratégico Institucional

CONTROL DE CAMBIOS

| Versión | Fecha | Usuario | Comentario |
|---------|------------|--------------------------|--|
| 6 | 25/08/2020 | Marcela Salazar Valencia | Recomendaciones auditoría Icontec 2020 |



PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN COMERCIAL

Código
Versión
Tipo
Implementación

PR-M2-CM-1
6
PROCEDIMIENTO
25/08/2020

| ELABORÓ | REVISÓ | APROBÓ |
|--|---|---|
| Profesional Universitario G1 - Unidad de Mercadeo y Ventas (1) Fecha de elaboración: 25/08/2020 | Subgerente Comercial y De Mercadeo Fecha de revisión: 25/08/2020 | Subgerente Comercial y De Mercadeo Fecha de aprobación: 25/08/2020 |

Controlado