

	Formato de minuta para informe de gestión AOXLAB S.A.S	Identificación: FOR-GC-034
		Revisión: 0
		Inicio de vigencia: 2018/04/06

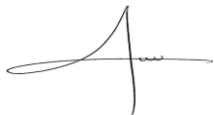
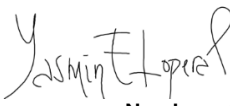
Formato de minuta para informe de gestión FOR-GC-034		
⁽³⁾ Almacenamiento del registro: http://107.190.139.42/~aoxlabsgc/sig/	⁽¹⁾ Consecutivo No. :	007/2018
	⁽²⁾ Fecha de Informe:	2018-05-28
⁽⁴⁾ Informe realizado por: Andi Rendón Arroyave		
⁽⁵⁾ Proceso y/o área a Cargo: Líder Comercial		
⁽⁶⁾ Período de Gestión:	2018-05-21 2018-05-25	
⁽⁷⁾ INFORME DE GESTION SEMANA ANTERIOR		
No.	Principales actividades y/o gestiones realizadas	% Cumplimiento
1	Cotizaciones realizadas 25 (Quedan faltando 10 cotizaciones de las que llegaron entre jueves y viernes, junto con ello las 10 cotizaciones de las visitas realizadas)	100%
2	Visitas Comerciales 10	100%
3	Programación de muestreos fundación Intal, Alimentos Acosta, Tortas y Tortas.	100%
4	Se solicitaron 11 visitas comerciales de las cuales se visitaron 10, un cliente cancelo la cita programada.	91%
5	Para la semana de 2018-05-21 2018-05-25, tenemos cliente nuevo, TRILLADORA AGROPECUARIA EL TRIUNFO, AGRÍCOLA HÍMALAYA	100%
6	Se realizaron 5 órdenes de compra con los laboratorios Biopolab (N°0132, N°0133)	100%
Observaciones: Se solicitaron 45 cotizaciones y se enviaron 25		

⁽⁸⁾ PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES SEMANA EN CURSO			
No.	Principales actividades y/o gestiones a realizar	Fecha	% Esperado de Avance
1	Cotizaciones	2018-05-21 2018-05-25	55%
2	Reunión comercial con los clientes Trilladora el triunfo, Mis carnes Parrilla, Sin azúcar, Grupo Al, La migueria, Yom Yom, Proexcar, Manjardiet, Todo Fresa, Alimentos el Dorado	2018-05-21 2018-05-25	100%
3	Creación 3ra Base de datos LHM	2018-05-25	100%

	Formato de minuta para informe de gestión AOXLAB S.A.S	Identificación: FOR-GC-034
		Revisión: 0
		Inicio de vigencia: 2018/04/06

4	Solicitud de visitas comerciales 8	2018-05-28 2018-06-01	100%
Observaciones:			

(9) PRESENTACIÓN AVANCE INDICADORES			
No.	Indicadores a cargo	% Meta	% Real
1	Porcentaje de Cotizaciones efectivas Mayo 21 al 25 (739-1, 696-2, 431-17, 384-12, 283-8, 744-1)	95%	24%
Observaciones: Se debe tener en cuenta que aunque se cotice el cliente no siempre toma el servicio inmediatamente, tener en cuenta que los servicios pueden ser tomadas en cotizaciones anteriores de Mayo 21			
Anexo de gráficos:			

(10) RETOS DE LA SEMANA			
No.			
1	Lograr enviar el 100% de las cotizaciones		
2	Programar 15 visitas comerciales para esta semana.		
(11) Fecha de próxima reunión:		2018-06-05	Coordina:
(12) Elaboró:	 Nombre y firma	Aprobó:	 Nombre y firma

Ref: MGC

(12)