

### ANEXO XIII.

Soluciones modesta, moderada y elaborada.

Modesta.

<b>MÓDULO DE MERCADOTECNIA</b>
Gasto en Publicidad por Departamento (Radios, Periódico, Volantes)
Clientes cuya unidad viene a servicio y no se adquirió aquí
Clientes que no han traído su unidad en seis meses
Gastos e ingresos generados por Campaña
Personas que vinieron a mi sucursal gracias a una campaña dada
Prospecto de ventas

<b>MÓDULO DE CRÉDITO Y COBRANZA</b>
Automatización de cargos por retardo de pago
Consultas de Estado de cuenta de cliente
Cartera vencida en Servicio
Diario Contable
Ingresos a crédito de los distintos departamentos del día anterior
Cartera vencida en Refacciones
Intereses por cobranza en Refacciones
Consultas de Vencimiento de pagos por departamento
Pagos recibidos de los distintos departamentos del día anterior
Consultas de Vencimientos de pagos por día
Intereses por cobranza en Servicio

<b>MÓDULO DE SERVICIO</b>
Garantías Pendientes
Órdenes de servicio en proceso, por qué y con qué fecha
Control de tiempo de trabajos realizados
Fechas de Entrega de la unidad
Capacidad diaria utilizada de taller con autos en espera, en reparación, en limpieza, terminados
Tipo de venta (Garantía, Interna, Normal, Campaña)
Garantías Cobradas
Trabajos repetidos (qué auto, por qué razón, qué área fue la encargada)

Tiempos promedio de servicio de las unidades en las distintas estaciones de trabajo
Cantidad de autos recibidos por día
Venta de partes con más utilidad (descripción de una parte, por qué se considera importante y cuántas unidades fueron vendidas)
Venta de repuestos
Costos relacionados con mano de obra

<b>MÓDULO DE REFACCIONES</b>
Utilidad por taller
Ventas por mostrador de refacciones
Cancelaciones de Ordenes pendientes (cuando ya no es necesario hacer un pedido por haber encontrado la refacción en un lugar diferente a la agencia)
Venta de Refacciones a otros distribuidores o agencias
Surtimiento de Ordenes pendientes
Inventario de Refacciones físico vs teórico
Utilidad por Refacción
Ventas a clientes más importantes , qué refacciones o productos compra
Comisiones por persona
Utilidad de aseguradoras
Ventas por promotor de refacciones
Utilidad por mostrador
Refacciones que quedan en orden pendiente por no estar en existencia
Venta de Refacciones vía taller (al reparar autos por servicio)
Venta de Refacciones a aseguradoras
Reclamaciones (pagadas y no pagadas)
Ventas a refaccionarias

<b>MÓDULO DE CONTABILIDAD</b>
Costo de Ventas
Notas de Cambio (entrada, salida)
Ventas por familia (Compactos, Comerciales, Importados)
Bancos (Edos de Cta, Repte de Cheques en tránsito, Repte ingresos, transferencias)
Venta de equipos instalados en autos nuevos
Flujo de Efectivo
Caja chica
Gastos de operación
Gasto en Publicidad enviada (Tipo de Publicidad, Monto de Gasto, Fecha de Gasto)
Unidades pagadas a Nissan no vendidas
Gasto directo por departamento

Balance General
-----------------

Gastos de Venta
Ventas de garantía extendida
Cada Departamento, con sus ventas, su costo de venta y sus gastos directos
Variaciones en el Capital contable
Nómina semanal
Gastos de Administración
Estado de cuenta de Nissan
Ingresos diarios, que incluya si fue en caja de la agencia, en el banco, cheque, pago a cuenta, etc
Comisionistas todos los departamentos (nombres, comisiones)
Estado de Resultados
Venta de Autos de la agencia
Ventas por clase (modelo de auto)
Nómina quincenal
Ventas a crédito y contado

<b>MÓDULO DE VENTAS</b>
Utilidad por tipo de unidad
Comisiones por venta
Ventas por tipo de unidad
Volumen de ventas en unidades
Costo de unidad
Ventas de garantías extendidas
Prospecteo de clientes

Moderada.

<b>MÓDULO DE MERCADOTECNIA</b>
Mismo que la solución modesta más los siguientes elementos:
Clientes que compraron en esta sucursal su unidad y no van a servicio en la misma
Fechas relacionadas con sus clientes (Cumpleaños por ejemplo)
Seguimiento de clientes a las 48 hrs. de servicio

<b>MÓDULO DE CRÉDITO Y COBRANZA</b>
Mismo que la solución modesta más los siguientes elementos:
Antigüedad de saldos
Quién valida con firmas procesos (así como la recepción de facturas)
Juicios ganados por clientes deudores
Promedio de días de cobranza

Automatización de cargos por cálculo de intereses
---

<b>MÓDULO DE SERVICIO</b>
---------------------------

Mismo que la solución modesta más los siguientes elementos:
Autos que entran a reparaciones mayores
En qué estado se encuentran las órdenes a Servicio (Levantada – Cuando acaban de ser solicitadas, En proceso, Terminada)
Servicio por tipo de Cliente (Gobierno, Transporte público, Particular, Empresa)
Bitácora de control de calidad
Asignación de trabajos
Capacidad utilizada en un día
Trabajos no hechos bien la primera vez, nombre de quien no lo hizo bien, causa más detallada
Asistencias de clientes a citas (historial de personas que dicen necesitar servicio para sus autos y no llegan después de hacer la cita)
Estado en que se reciben los autos para Servicio (descompuesto de..., con golpes en)
Control de citas de clientes con autos para servicio
Refacciones que pararon servicio a unidades por no estar en existencia en inventario

<b>MÓDULO DE REFACCIONES</b>
------------------------------

Mismo que la solución modesta más los siguientes elementos:
Salidas por notas de cambio
Ordenes Pendientes por enviar a Nissan
Entradas por notas de cambio
Pedido capturado y enviado a Nissan (fecha de envío, persona quien recibe, fecha de entrega)
Pedido Sugerido
Orden de pedido de refacciones con el número de serie de un auto

<b>MÓDULO DE CONTABILIDAD</b>
-------------------------------

Mismo que la solución modesta más los siguientes elementos:
Pagos a Nissan desglosado
Notas de cargo
Impuestos pagados en el año
Publicidad pagada
Unidades financiadas por otras instituciones
Estadísticas históricas de gastos
Gasto por rubro ( Gasolina, Teléfono, Nómina, Cursos)
Gasto por persona (sueldo, viáticos, comisiones)

Tipo de impuesto específico a pagar
-------------------------------------

<b>MÓDULO DE VENTAS</b>
Mismo que la solución modesta más los siguientes elementos:
Ventas por tipo de pago
Planes de ventas
Atención de agente de Ventas

Elaborada.

<b>MÓDULO DE MERCADOTECNIA</b>
Mismo que la solución moderada.

<b>MÓDULO DE CRÉDITO Y COBRANZA</b>
Mismo que la solución moderada más los siguientes elementos:
Intereses condonados y cobranzas bonificadas
Reportes por cliente, servicios y refacciones
Relación de créditos aceptados y rechazados
Estado pasado, actual y futuro de las refacciones
Historial completo de la cartera de clientes por fechas actuales y atrasadas en pagos
Información por cliente ( información personal, puntualidad en pago, intereses cobrados, adquisiciones)
Clientes que están en juicios
Consultas de Status de cliente (Cliente potencial, deudor, al corriente con pagos)
Número de Investigaciones de Deudores por mes con información personal

<b>MÓDULO DE SERVICIO</b>
Mismo que la solución moderada más los siguientes elementos:
Áreas con problemas (historial de probl. encontrados en servicio a auto, causas, persona responsable)
Número de Partes cambiadas por automóvil
Desempeño por mecánico (núm. autos atendidos, núm. autos repetidos por errores)
Tiempos que se tardan en terminar su trabajo específico por área (Destajos, Lavado,

Mecánica)
-----------

Reportes de desempeño por Técnico (núm autos atendidos, núm autos repetidos por errores, autos entregados sin problemas, notas de coordinador)
--

Reparaciones previas hechas a un mismo coche (historial de reparaciones y servicios)
--

Calidad de refacciones (obsoletas, buen y mal estado)
---

Autos en proceso
------------------

<b>MÓDULO DE REFACCIONES</b>
------------------------------

Mismo que la solución moderada más los siguientes elementos:
--

Entradas de piezas por fecha
------------------------------

Inventario anterior de refacciones y herramienta
--

Salidas de herramientas a otro departamento (herramienta existente y fecha de préstamo y devolución)
--

Firma digital para las devoluciones
-------------------------------------

<b>MÓDULO DE CONTABILIDAD</b>
-------------------------------

Mismo que la solución moderada más los siguientes elementos:
--

Información personal de Empleado
----------------------------------

Rotación de personal
----------------------

Los que entran más tarde
--------------------------

Personas que más faltan
-------------------------

Asistencia de personal
------------------------

Departamentos que mantengan inventarios distintos de herramientas, tapetes, etc
---

Adeudos de empleados
----------------------

Datos de Aseguradoras (Dirección, teléfono, Persona de contacto)
--

Retardos de personal
----------------------

<b>MÓDULO DE VENTAS</b>
-------------------------

Mismo que la solución moderada.
---------------------------------