

**Informe De Practicas Profesionales
Comercializadora Calypso**

Cristiam Camilo Vanegas Muñoz

**Trabajo Presentado para Optar al Título de
Profesional en Negocios Internacionales**

Tutor Academico

Jhon Milton Diaz

Universidad Santo Tomas

Facultad De Negocios Internacionales

Bogotá D.C

2021

Resumen

Este informe tiene como objetivo presentar el desarrollo del plan de mejora realizado para la empresa Comercializadora Calypso la cual se dedica a la comercialización de telas vinílicas para la tapicería o zapatería así como sus complementos sean pegantes o grapas, empaques y embalajes, pisos vinílicos y en listòn e insumos para la agroindustria, esto con base en las prácticas desarrolladas en el cargo de auxiliar de mercadeo donde se evidencia una oportunidad de mejora en la forma en que se relaciona el inventario de muestrarios y material promocional por lo cual se propone el plan de mejora enfocado en este proceso.

Palabras Clave: Comercializadora Calypso, Muestrarios, Material promocional, Plan de mejora, Oportunidades, Inventario, Distribución y Control.

Abstract

The objective of this report is to present the development of the improvement plan carried out for the Calypso Comercializadora company, which is dedicated to the commercialization of vinyl fabrics for upholstery or shoemaking as well as its accessories, whether glue or staples, packaging and packaging, vinyl floors and in list and inputs for agribusiness, based on the practices developed in the position of marketing assistant where there is evidence of an opportunity for improvement in the way the inventory of samples and promotional material is related, for which the marketing plan is proposed. improvement focused on this process.

Key Words: Comercializadora Calypso, Samples, Promotional Material, Improvement plan, Opportunities, Inventory, Distribution and Control.

Agradecimientos

Agradezco infinitamente a Alexandra Muñoz, mi señora madre quien ha sido mi gran apoyo para llegar a donde estoy, quien me ha enseñado que la vida está llena de obstáculos y que sin importar se deben superar para seguir adelante, mi mayor ejemplo a seguir y mi inspiración. Agradezco también a cada uno de los docentes que aportaron con mi formación, a mis amigos y familiares por el apoyo.

Introducción

Este informe plantea el plan de mejoramiento que pretende contribuir a la forma actual en que se registra el inventario de muestrarios y material promocional dentro de la compañía Comercializadora Calypso con base a las oportunidades de mejora encontradas en el área en que se desarrolló la práctica profesional. Mostrando inicialmente los aspectos generales de la empresa como misión, visión, valores corporativos, ubicación geográfica y organigrama de la compañía.

Identificando las funciones desarrolladas como practicante dentro de la empresa y realizando un análisis mediante una matriz DOFA que es la base de la cual se desarrolla el plan de mejora en pro de avanzar y mejorar esas falencias.

Al realizar esta actividad se evidencia una oportunidad de mejora en el proceso de inventario actual que maneja la compañía, con un proceso de una manera más óptima y ágil que permita a la compañía tener una información actualizada del inventario de muestrarios y material promocional.

Contenido

Parte 1. Comercializadora Calypso	7
1.1 Aspectos Generales	7
1.1.1 Misión	7
1.1.2 Visión	7
1.1.3 Valores corporativos	8
1.2 Ubicación Geográfica	8
1.3 Estructura Organizativa	10
1.4 Departamento en el que se desarrolló la práctica	10
1.4.1 Funciones del practicante en el marco de sus prácticas profesionales	11
1.4.2 Análisis DOFA	11
2.1 Desarrollo Plan de mejora.	13
2.2 Importancia, Limitaciones y Alcances	13
2.2.1 Importancia	13
2.2.2 Limitaciones	13
2.2.3 Alcances	14
2.3 Objetivo General	14
2.3.1 Objetivos Específicos	14
3.1 Propuesta de Mejora	15
3.2 Conclusiones	15
3.3 Referencias	16
3.4 Anexos	17
4.1 Programación de actividades	19
4.2 Cumplimiento de objetivos trazados por mes	19

Parte 1. Comercializadora Calypso

1.1 Aspectos Generales

La empresa en la cual se desarrolló la práctica profesional es Comercializadora Calypso, esta es una empresa miembro del Spradling Group grupo el cual cuenta con presencia en países como: Estados Unidos, México, Reino Unido, Alemania, España, Costa Rica y Colombia y está dividida en tres actividades económicas Manufactura, Logística y Unidades Comerciales. Comercializadora Calypso hace parte de las unidades comerciales siendo distribuidora en Colombia y Costa Rica.

Comercializadora Calypso cuenta con tres marcas: Calypso, Plásticos de la Sabana y Calypso Proyectos, en las cuales se encuentra un amplio portafolio de productos el cual se divide en institucional y residencial, transporte, empaque y embalaje, confección y manufactura, comunicación, zapatería y marroquinería y construcción y agroindustria.

1.1.1 Misión

Somos una empresa colombiana con más de 55 años de experiencia y líder en la comercialización de productos especializados en varias líneas de negocio, principalmente negocios de tapicería hogar y automotriz, calzado y marroquinería, confecciones, pisos residenciales e institucionales, productos para el hogar, productos agrícolas y de la construcción, entre otros. Nos destacamos por ser una empresa sólida, que ofrece productos de la más alta calidad, con una alta vocación de servicio al cliente y alta capacidad de respuesta. (Comercializadora Calypso,2021)

1.1.2 Visión

Ser la compañía predilecta y más confiable de textiles recubiertos en el mundo; innovando para inspirar, brindando un servicio excepcional y promoviendo el desarrollo sostenible.(Comercializadora Calypso,2021)

1.1.3 Valores corporativos

1.1.3.1 *Respeto*: Reconocemos la importancia de cada uno de los miembros de nuestro equipo y su contribución para la organización.(Comercializadora Calypso, 2021)

1.1.3.2 *Excelencia*: Nos esforzamos por obtener resultados sobresalientes.

1.1.3.3 *Innovación*: Promovemos el pensamiento alternativo que genere valor para los clientes y para la organización.(Comercializadora Calypso, 2021)

1.1.3.4 *Integridad* : Actuamos con transparencia, honestidad y compromiso, entendiendo que el comportamiento ético es primordial para el éxito de la organización.(Comercializadora Calypso,2021)

1.1.3.5 *Responsabilidad*: Asumimos las consecuencias de nuestros actos y el impacto que tienen para los clientes, los empleados, los proveedores, la organización y el planeta.(Comercializadora Calypso, 2021)

1.2 Ubicación Geográfica

Comercializadora Calypso cuenta con una amplia red de distribución en Colombia con 60 almacenes y más de cincuenta representantes de ventas recorriendo todas las regiones del país, también con presencia en Costa Rica.

En Colombia tiene presencia en ciudades principales como lo son Bogotá, Soacha , Funza, Armenia, Cartago, Cali, Palmira, Tuluá, Neiva, Cúcuta, Bucaramanga , Ibagué,

Villavicencio, Zipaquirá ,Tunja, Yopal, Cartagena, Montería, Valledupar ,Medellín, Rionegro ,Pereira y Barranquilla y en Costa Rica cuenta con presencia en San José.

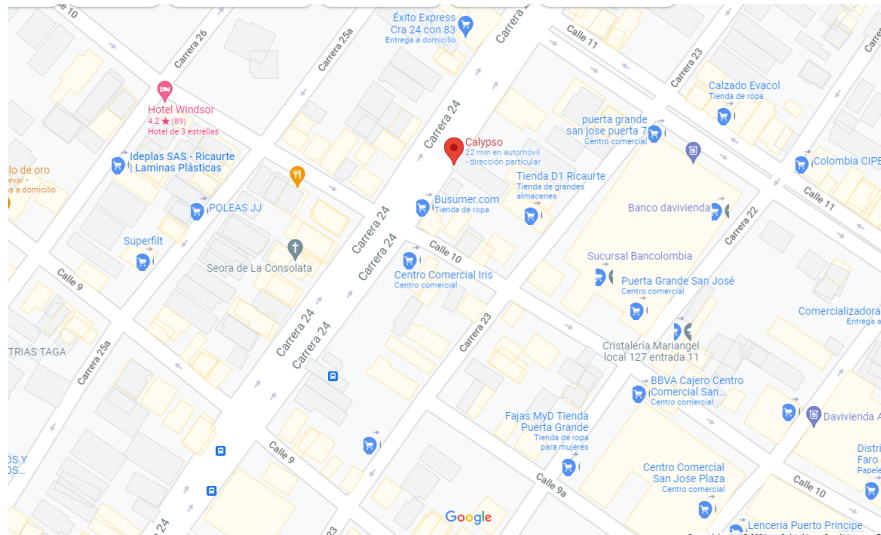
El lugar en el que se ejercieron las prácticas profesionales fue en la ciudad de Bogotá barrio Ricaurte en el cual se encuentra la sede principal de la compañía.

Figura 1 Ubicación Geográfica



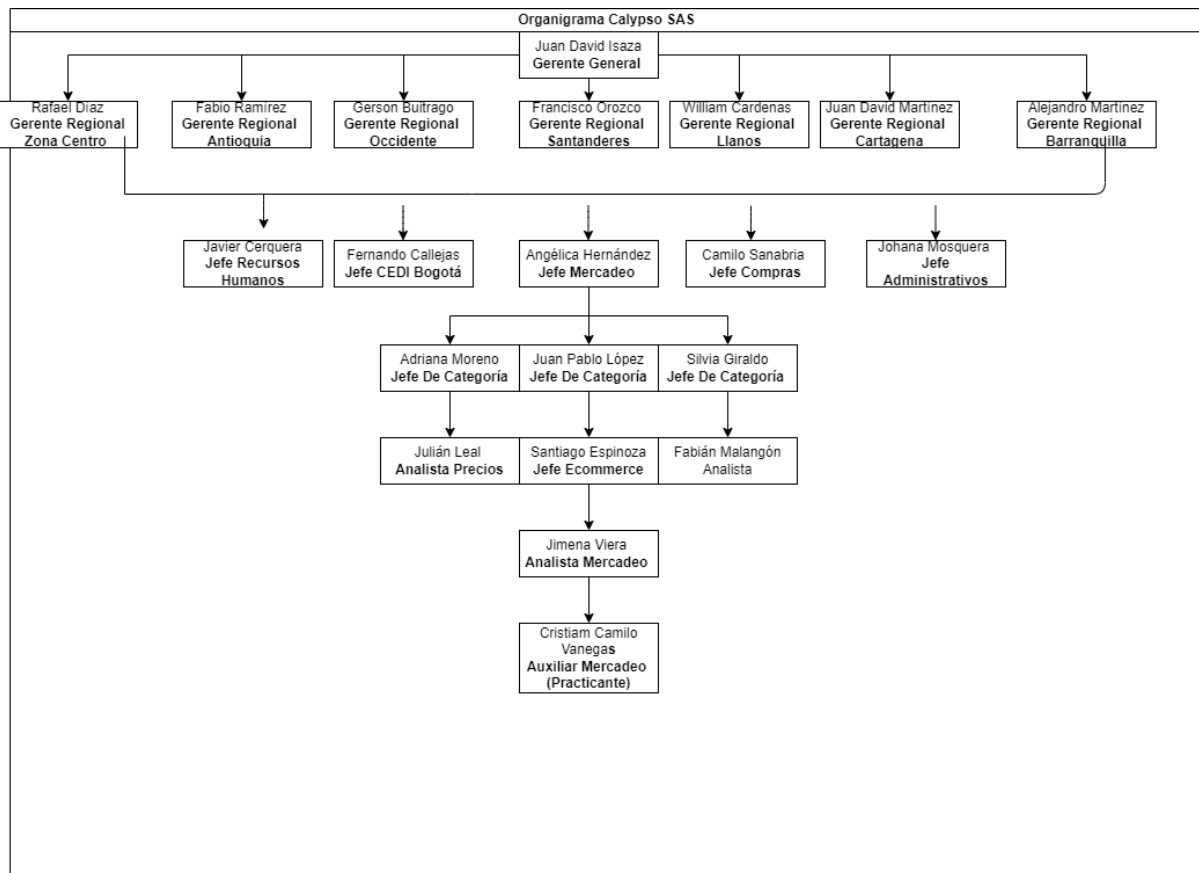
Fuente: Comercializadora Calypso, Plan Estratégico.

Figura 2 Ubicación Sede Principal Calypso



Fuente: Adaptada de [Ubicación sede principal Calypso] de google maps.

1.3 Estructura Organizativa



Fuente: Elaboración propia basada en la información suministrada por Comercializadora Calypso.

1.4 Departamento en el que se desarrolló la práctica

El departamento en el cual se realizó la práctica profesional es el área de mercadeo de Comercializadora Calypso, la cual se encarga del desarrollo de estrategias de ventas de la compañía trabajando en conjunto con los puntos de venta y vendedores externos de las distintas marcas. Donde sus principales funciones son: Imagen de los puntos de venta, promoción de las distintas categorías de productos, ajuste, precio de productos, análisis de la competencia, capacitación a clientes de nuevas referencias y fidelización.

El área de mercadeo es fundamental en la compañía por su protagonismo a través de sus procesos y campañas para conseguir el posicionamiento de la empresa en el mercado dando a conocer el portafolio de productos, lo que se refleja en el crecimiento de las ventas.

1.4.1 Funciones del practicante en el marco de sus prácticas profesionales

- Distribución de los catálogos y muestrarios de las referencias de la empresa a los puntos de venta y vendedores externos de las diferentes marcas a nivel nacional para que de esta manera puedan mostrar al cliente calidad, especificaciones y colores del producto, así como también el material promocional y publicitario.
- Control de los catálogos, muestrarios, material promocional general y publicitario mediante un inventario y un registro diario en excel.
- Apoyo en la búsqueda de proveedores de material promocional y publicitario para los eventos que vaya a manejar la empresa.
- Encargado del manejo de datos y la distribución de obsequios a los miembros de un grupo creado por la empresa llamado el club del tapicero.

- Apoyo en trabajos de campo como una investigación de mercado analizando el entorno, posibles clientes y competencia para la apertura de un nuevo punto de venta.
- Apoyo en los puntos de venta para tener un buen layout que lo haga atractivo y de agrado para el personal de trabajo y para los clientes.

1.4.2 Análisis DOFA

1.1.4.2.1 Fortalezas.

- Comercializadora Calypso es una empresa bien constituida, con un buen posicionamiento y gran experiencia en el mercado, miembro del spradling group, grupo empresarial con gran presencia a nivel mundial.
- Amplio conocimiento en la promoción e imagen del portafolio , atracción y conservación de los clientes.
- Capacitada para enfrentar y adaptarse a los cambios que presente el entorno.

1.1.4.2.2 Oportunidades.

- Mayor cobertura del mercado a nivel nacional e internacional mediante la apertura de nuevos puntos de venta y centros de distribución.
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional como una empresa que se caracteriza por las estrategias de marketing.

1.1.4.2.3 Debilidades.

- Falta de un buen control del inventario de los muestrarios y material promocional.
- Falta de capacitación al personal, en especial al auxiliar de mercadeo para desempeñar su cargo.
- Poco espacio de almacenamiento para los muestrarios y material promocional.
- Fallas en la logística que afectan los tiempos de entrega de las distribuciones.

1.1.4.2.4 Amenazas.

- Incumplimiento por parte de los proveedores.
- Costos elevados de los muestrarios y material promocional.
- Falta de insumos por escasez de productos importados debido a la crisis de los contenedores que se vive actualmente.

Parte 2. Planteamiento Plan De Mejora

2.1 Desarrollo Plan de mejora.

El plan de mejora se diseña de acuerdo con las oportunidades de mejora evidenciadas durante el periodo de prácticas profesionales, el cual se centra en impactar el proceso de control de inventario de los muestrarios y material promocional del área de mercadeo, debido a que no se contaba con un proceso recursivo para la administración de esta información, generando una carga operativa mayor y la no confiabilidad de la información.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente para optimizar el proceso de control de inventarios se requería la unificación de información y habilitación de una base de datos que permitiera la correcta administración del mismo, esto con el objetivo de optimizar tiempos y mejorar la calidad de la información de los inventarios..

2.2 Importancia, Limitaciones y Alcances

2.2.1 Importancia

La importancia parte de controlar las cantidades de muestrarios y material promocional, por otro lado está el unificar y simplificar procesos para el registro de las cantidades

entrantes y salientes y finalmente promover el uso de herramientas tecnológicas como excel sacando provecho de sus funciones.

2.2.2 Limitaciones

En primer lugar como limitación está que la construcción del control de inventario está diseñada solo para el auxiliar de mercadeo, por otro lado el auxiliar de mercadeo es un cargo que se está rotando cada seis meses lo que requiere de una capacitación del uso del control de inventarios, finalmente la falta de conocimientos en el programador visual basic de excel para ajustar más lo que son las macros y procesos automáticos que requiera la base de datos.

2.2.3 Alcances

El uso de la base de datos registrada con la distribución del material promocional y muestrarios para diseñar un Dashboard que sirva para el informe anual y de esta manera detallar las cantidades entregadas anualmente a cada punto de venta y vendedor externo.

La analista de mercadeo puede utilizar estos datos registrados y hacer un pronóstico de las cantidades necesarias de cada muestrario en las distintas épocas del año.

2.3 Objetivo General

Diseñar el plan de mejoramiento para el proceso de control de inventario de muestrarios y material promocional manejado por el área de mercadeo, con el fin de optimizar tiempos y mejorar la calidad de la información.

2.3.1 Objetivos Específicos

1. Identificar los diferentes materiales que conforman el inventario.
2. Unificar la información del inventario que se encuentra alojada en varias bases de datos para tener una única fuente de información.

3. Crear un formulario que permita ingresar los movimientos de entradas y salidas de inventario de forma fácil y organizada.

Parte III. Contenido Plan de Mejora.

3.1 Propuesta de Mejora

La propuesta del plan de mejora surge de la necesidad de evitar procesos ya que para el control y distribución del material promocional y muestrarios el auxiliar de mercadeo maneja tres archivos distintos en excel uno que lleva el registro diario de la solicitudes, un inventario y un registro de todas las solicitudes que se llena de manera mensual.

A raíz de esto surge la idea de crear un archivo en excel en cual se trabaje todo, consiste en un control de inventario diseñado con un formulario de entradas y uno de salidas, en el cual se pueden ingresar las cantidades entrantes o salientes de los muestrarios y material promocional, en este mismo formulario esta la opcion de elegir en qué lugar van ser almacenados los muestrario o material promocional puesto que actualmente se cuentan con tres lugares específicos para almacenarlos, por otro lado a la hora de dar salida de alguna referencia en el formulario esta la opcion para darle salida dependiendo el lugar en que se encuentre y además de eso se puede seleccionar el punto de venta o la regional que hizo la solicitud. Con la información que se va recogiendo de los formularios tanto de ingreso como de salida se va generando una base de datos con la cual se diseña una tabla dinámica que nos muestra las cantidades de cada referencia en stock y el lugar en el cual se encuentran estas cantidades, con la base de datos también se tiene el control diario y mensual de la cantidades entrantes y salientes de las diferentes referencias manejadas.

3.2 Conclusiones

De acuerdo con el plan de mejoramiento planteado se evidencia que para la compañía es fundamental adaptar este tipo de proceso con las herramientas tecnológicas que hoy en día se encuentran disponibles en el mercado buscando que los procesos sean más ágiles y se pueda contar con información confiable en estos inventarios manejados por las distintas áreas.

En conclusión con este diseño de control de inventarios de muestrarios y material promocional creado para el área de mercadeo se logra facilitar la información actualizada del inventario lo cual permite que el área de mercadeo y la compañía en general tenga visibilidad del stock de materiales disponibles, entradas y salidas del mismo y se pueda tener una información confiable que permita realizar los demás procesos que desprenden del control de inventarios.

El control de inventario permite al área de mercado y a la compañía en general detallar el movimiento que se le da a los muestrarios, mostrando al detalle las cantidades y el punto de venta o vendedor externo a los cuales son enviados, esto permite dar a conocer como han sido distribuidos los muestrarios y material promocional viendo los resultados de la inversión destinada por la compañía para esta actividad.

Para la conservación del control de inventario y que este perdure en el cargo de auxiliar de mercadeo dentro de la compañía, es necesario el conocimiento por parte de el jefe inmediato del control de inventario para que cada seis meses que se presente la rotación del cargo auxiliar de mercadeo el jefe inmediato presente un alto conocimiento acerca del uso de este inventario y pueda de esta manera brindar una buena capacitación.

Para la compañía es de gran beneficio seguir generando procesos de información en excel en todas las áreas que le permitan responder las necesidades de información y que cada proceso esté vinculado con la información de reportes de Excel, para de esta manera ver una mejoría en el tiempo de respuesta y la calidad de información para la toma de decisiones

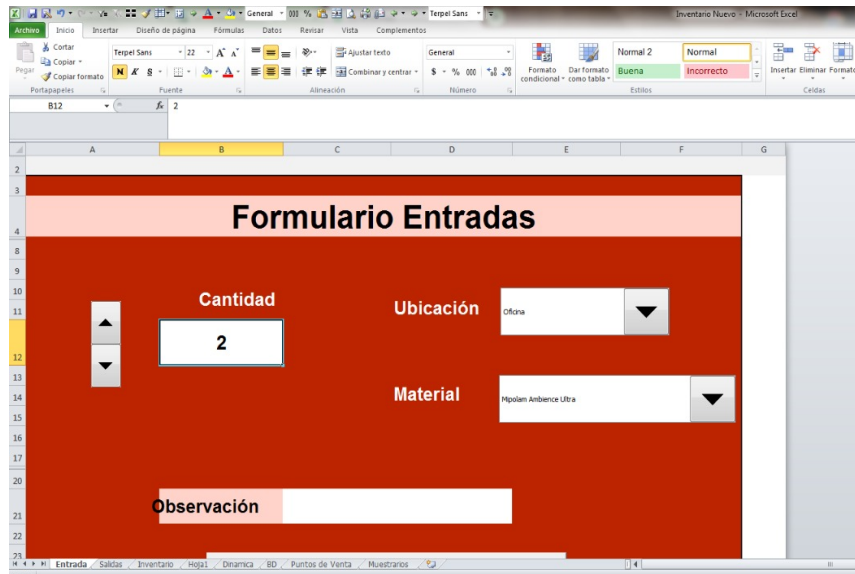
3.3 Referencias

- Plan estratégico, Comercializadora Calypso,2021.
- Google. [Ubicación geográfica Comercializadora Calypso, sede principal]. Google maps.https://www.google.com/maps/place/Calypso/@4.6071773,-74.0902569,3a,75y,90t/data=!3m8!1e2!3m6!1sAF1QipNH_OrN4zFMM31-T7rGR9AXup_TltTROzVY9t1b!2e10!3e12!6shhttps:%2F%2Fh5.googleusercontent.com%2Fp%2FAF1QipNH_OrN4zFMM31-T7rGR9AXup_TltTROzVY9t1b%3Dw114-h86-k-no!7i4000!8i3000!4m5!3m4!1s0x8e3f9afe5fd79793:0xda1b6060d72c9e24!8m2!3d4.6071387!4d-74.0902019
- ComercializadoraCalypso,https://www.tiendascalypso.com/?gclid=Cj0KCCQiA15yNBhDTARIsAGnwe0Uxps3-NLdbgzx5NIJT63nkLiVLnthT931-TrsWEWR6CksZeE4kUfEaAgpFEALw_wcB.

3.4 Anexos

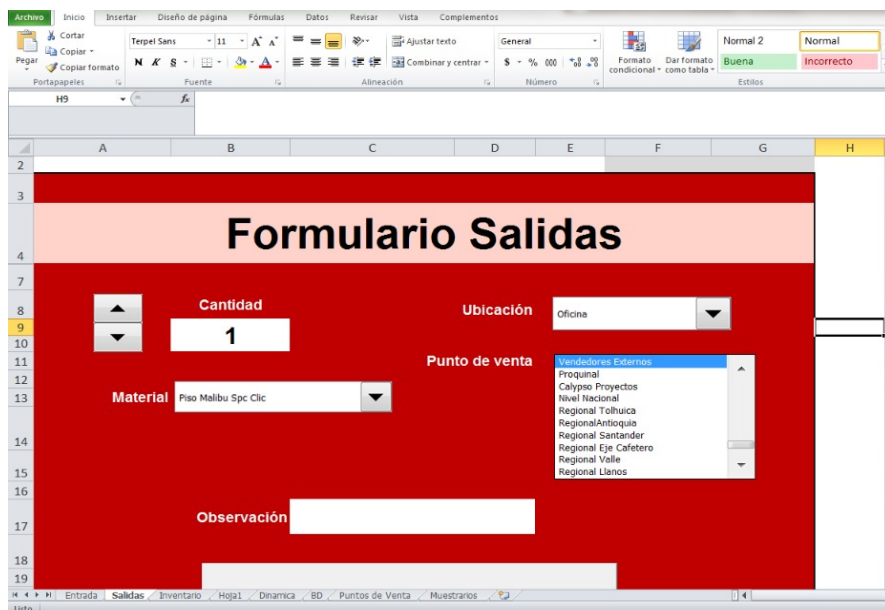
Los anexos son registros fotográficos de la elaboración del plan de mejora.

Anexo A Formulario de Entradas



Fuente: Elaboración Propia, construido en Excel.

Anexo B Formulario de Salidas



Fuente: Elaboración Propia, construido en Excel.

Anexo C Base de Datos

Cod material	Material	Tipo de mat	PV/BGA	Regional	Ciudad	Punto de ve	Cantidad	Origen	Fecha	Jefe de cates	Observación
5	M0119	Optimus	Muestrario	PV001	CENTRO	Bogota	Calypso Ric	-1 Mueble VE	22/11/2021	0	0
6	M0137	Piso Tarala	Muestrario	PVCLYPRC	CENTRO	Bogota	Calypso Prc	-1 Oficina	19/11/2021	0	0
7	M0093	Hela Plus S	Muestrario	PVCLYPRC	CENTRO	Bogota	Calypso Prc	-1 Oficina	19/11/2021	0	0
8	M0112	Mipolam Arr	Muestrario	PVCLYPRC	CENTRO	Bogota	Calypso Prc	-1 Oficina	19/11/2021	0	0
9	POP0006	Cartulina C2	Material	P.CPV027	CENTRO	Bogota	Calypso Sul	-12 Oficina	19/11/2021	0	0
10	M0154	Pranna	Muestrario	PV024	CENTRO	Bogota	Calypso 7 d	-1 Oficina	18/11/2021	0	0
11	M0103	Lona Docril	Muestrario	PV024	CENTRO	Bogota	Calypso 7 d	-1 Oficina	18/11/2021	0	0
12	M0025	Carpeta Spi	Muestrario	PV022	CENTRO	Bogota	Calypso Ric	-2 Oficina	18/11/2021	0	0
13	M0112	Mipolam Arr	Muestrario	PV006	CENTRO	Bogota	Plasticos de	-2 Oficina	18/11/2021	0	0
14	M0103	Lona Docril	Muestrario	PVEXT	CENTRO	Bogota	Vendedores	-2 Oficina	18/11/2021	0	0
15	M0133	Piso Malibu	Muestrario	PVCLYPRC	CENTRO	Bogota	Calypso Prc	-1 Oficina	18/11/2021	0	0
16	M0133	Piso Malibu	Muestrario	PVEXT	CENTRO	Bogota	Vendedores	-1 Oficina	17/11/2021	0	0
17	M0112	Mipolam Arr	Muestrario	PVEXT	CENTRO	Bogota	Vendedores	-2 Oficina	17/11/2021	0	0
18	M0133	Piso Malibu	Muestrario				30 Oficina		17/11/2021	0	0
19	M0137	Piso Tarala	Muestrario				30 Oficina		17/11/2021	0	0
20	M0134	Piso Mipolam	Muestrario				10 Mueble VE		17/11/2021	0	0
21	M0092	Hela plus	Muestrario				5 Mueble VE		17/11/2021	0	0
22	M0153	POLYSET	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-5 Oficina	16/11/2021	0	0
23	M0111	Medioteq	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-10 Oficina	16/11/2021	0	0
24	M0107	manteles Bk	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-5 Oficina	16/11/2021	0	0
25	M0002	All Road	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-2 Oficina	16/11/2021	0	0
26	M0112	Mipolam Arr	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-10 Oficina	16/11/2021	0	0
27	M0087	Gerlor Reci	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-1 Oficina	16/11/2021	0	0
28	M0025	Carpeta Spi	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-5 Oficina	16/11/2021	0	0
29	M0175	Piso Bombay	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-10 Oficina	16/11/2021	0	0
30	M0130	Piso Familia	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-10 Oficina	16/11/2021	0	0
31	M0093	Hela Plus S	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-15 Oficina	16/11/2021	0	0
32	M0135	Piso Napole	Muestrario	PV046	VALLE	Cali	Calypso Crz	-10 Oficina	16/11/2021	0	0
33	M0135	Piso Napole	Muestrario	PVEXT	CENTRO	Bogota	Vendedores	-1 Oficina	16/11/2021	0	0

Fuente: Elaboración Propia, construido en Excel.

Anexo D Tabla Dinámica

	A	B	C	D	E	F	G
123	M0018	oPorto	Muestrario				
124	M0019	Optimus	Muestrario	2		2	
125	M0020	Pacific	Muestrario	12		12	
126	M0021	Piamonte	Muestrario	0		0	
127	M0022	Piso Acabado Madera	Muestrario	7	18	25	
128	M0023	Piso Americano	Muestrario	2		2	
129	M0024	Piso Automotriz	Muestrario			0	
130	M0025	Piso Balin	Muestrario			63	63
131	M0026	Piso Bombay	Muestrario	53		53	
132	M0027	Piso Bombay- Economic	Muestrario	103	69	172	
133	M0028	Piso Optimus 70	Muestrario			354	354
134	M0029	Piso Canales y Diamante	Muestrario			172	172
135	M0030	Piso Cipres	Muestrario			0	0
136	M0031	Piso de seguridad	Muestrario	6		6	
137	M0032	Piso Economic	Muestrario	0		0	
138	M0033	Piso Familia / Brightg	Muestrario	131	10	141	
139	M0034	Piso Germania	Muestrario	58	-1	57	
140	M0035	Piso Malibu Clic	Muestrario	0		0	
141	M0036	Piso Malibu Spc Clic	Muestrario	150	31	181	
142	M0037	Piso Mipolam Esprit con eleganc	Muestrario	54	10	64	
143	M0038	Piso Napoles	Muestrario			84	84
144	M0039	Piso nova desactualizado	Muestrario	208	22	230	
145	M0040	Piso Taralay	Muestrario	108	29	137	
146	M0041	Piso Uptile	Muestrario	80		109	
147	M0042	Piso Upton	Muestrario (Muestrario (Tipo de material))	7		57	
148	M0043	Pisos Compactos	Muestrario (Piso: M0138 - piso uptile - Muestrario)		15	15	
149	M0044	Plastextil Camiones y tractomulas	Muestrario	13		13	
150	M0045	Plastextil Cepas y Tollos	Muestrario	8		8	
151	M0046	Plastextil Cristal Viniglass	Muestrario	23		23	
152	M0047	Plastextil Encuadernacion	Muestrario	58		58	

Fuente: Elaboración Propia, construido en Excel.

Anexo E Inventario Automatizado

Código Material	Tipo de material	Nombre Material	Bodega Carvajal	Miemb. VE	Oficina	Cantidad total Disponible	Jefe de Categoría	Foto	Observación
M0001	Muestrario	Alfombra Modular	0	0	0	0	Adriana Moreno		
M0007	Muestrario	Bautera	1	1	0	2	Silvia Giráldez		
M0009	Muestrario	Binder Calypso Proyectos	34	0	3	37	Adriana Moreno		
M0012	Muestrario	Capelada Boston y Polka	6	8	10	24	Silvia Giráldez		
M0013	Muestrario	Capelada Boston y Polka Actualizado	17	0	32	49	Silvia Giráldez		
M0016	Muestrario	Capelada Cocco y malta	50	0	43	93	Silvia Giráldez		
M0017	Muestrario	Capelada Print	0	1	0	1	Silvia Giráldez		

Fuente: Elaboración Propia, construido en Excel.

Parte IV. Seguimiento Prácticas Profesionales

4.1 Programación de actividades

Las funciones desempeñadas como auxiliar de mercadeo de la Comercializadora Calypso están ligadas a la necesidad que tienen los puntos de venta y vendedores externos del uso de muestrarios y material promocional, por lo cual a diario se hace la distribución del material solicitado, también funciones de apoyo en trabajo de campo y layout de los puntos de venta.

4.2 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

Ciclo	Fecha de Inicio	Fecha Finalización	Actividades	Logros	Dificultades
1	mayo-02	junio-15	Identificación e inventario de las referencias de muestrarios y material promocional disponibles	El conocimiento de todas las referencias existentes por nombres, viendo cuales son las que más rotan	La ubicación de las referencias conjunto a la falta de espacio para el almacenamiento de las mismas.

2	junio-16	agosto-1	Reconocimiento de los puntos de venta y un trabajo fidelización a los clientes de la marca Calypso Proyectos	Fácil identificación de los muestrarios necesitados por los puntos de venta teniendo en cuenta la referencia fuerte de cada punto de venta, por otro lado una gran distribución a nivel nacional hacia los clientes de la marca calypso proyectos.	El tiempo otorgado para la distribución y el poco personal para la distribución
3	agosto-02	septiembre-15	Estudio de mercado para la apertura de un nuevo punto de venta, en el sector de San Carlos en Bogotá, recolección de datos de posibles clientes, visualización de la competencia y el entorno, tabulación y análisis de los datos	Resultados positivos del estudio al momento de presentarlo a los jefes, concluyendo con la apertura del punto de venta en ese sector	Al ser un trabajo de campo el clima fue un factor, que dificulto las cosas puesto que cuando llovía o hacía mucho sol se dificulta el desplazamiento por el sector

4	septiembre -16	noviembre-2	Organización e inventarios de las cantidades disponibles de muestrarios y material disponible ubicados en la bodega de Carvajal.	La entrega del cargo con un inventario correcto, entregado al nuevo auxiliar de mercadeo y jefe inmediato.	La cantidad de referencias antiguas y descontinuadas que ocupan gran espacio.