

**Fortalecimiento en el abastecimiento de SG Stars para línea Babolat a clientes Bogotá**

**Juan Diego Zabaleta Quecano**

**Trabajo de grado**

**para optar al título de Negocios Internacionales**

**Dirigido por:**

**Diego Fernando Arias Sanabria**

**Magister en ciencias económicas**

**Universidad Santo Tomas de Colombia**

**Negocios Internacionales**

**Bogotá, D.C.**

**2020**

# **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

2

## **Resumen**

La empresa SG STARS con sede principal en la ciudad de Pereira, cuenta con representantes comerciales en las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali quienes asesoran clientes no solo en estas ciudades principales sino en toda su zona geográfica de influencia. Desde el cargo de representante comercial para Bogotá de las marcas BABOLAT y PHELPS y en desarrollo de las prácticas profesionales se logra interactuar con el mercado a lo largo de este tiempo, observando situaciones que comprometían el cumplimiento de las metas de ventas planteadas y es por eso que a partir de ese análisis nace una idea en pro de la compañía y de la mejora del área comercial en la ciudad, que consiste en el fortalecimiento del abastecimiento de SG STARS para la línea Babolat definiendo un portafolio determinado que tendría un inventario mayor y exclusivo para la atención de estos clientes mayoristas que en la actualidad no se ha logrado satisfacer como la compañía espera y como resultado se obtendrá un impacto positivo para la marca disminuyendo el contrabando y producto disponible para las tiendas y sus clientes finales.

# **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

3

## **Agradecimientos**

En esta etapa de la vida es cuando verdaderamente se identifica las personas importantes y de cuanto valor tienen, así mismo es cuando la familia se convierte en una parte importante de la vida y es por eso que ese gran logro es gracias a ellos, gracias a mi padre a mi madre mi hermano y abuelo, quienes fueron una parte vital en este camino de aprendizajes y experiencias las cuales serán importantes para el resto de la vida, no existirán nunca palabras para describir el gran respeto, admiración y amor que les tengo a cada uno de ellos, sin olvidar nunca, que gracias a su apoyo y sacrificio se lograron cosas magnificas a lo largo de estos años.

Sin olvidar también un agradecimiento al cuerpo docente el cual nos acompañó en este proceso, el aguantando, errores y tropiezos, pero que al final sin uno de los ejes centrales para llegar a este punto, y por último agradecer a la empresa SG STARS la cual me brindo la oportunidad de crecer como profesional en campo laboral y también de sacar el 100% de cada cosa que se realice, faltando palabras y muchas hojas para expresar este logro, no hay otra palabra mejor que GRACIAS.

# **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

4

## **Introducción**

En este fortalecimiento se encontrarán las diferentes experiencias, objetivos y logros resultantes de las prácticas profesionales. SG STARS brindó la oportunidad de realizar las prácticas profesionales en su empresa y asignó una tarea importante en la ciudad de Bogotá que fue iniciar a fidelizar la marca, encontrar clientes realmente potenciales y mantenerlos de manera que la rotación de los productos se vea y las proyecciones en el área comercial incrementaran. A medida que paso el tiempo, se identificó una falencia con los clientes mayoristas de Bogotá y fue la demanda insatisfecha, de ahí nace una idea para mejorar este aspecto dando a conocer por qué y cómo poderla solucionar de manera que se mejore la atención al cliente y además de eso que el área comercial siga ganando terreno en el tenis de campo dando cumplimiento y calidad.

Esta idea de mejoramiento está orientada al fortalecimiento del abastecimiento de productos claves para los clientes mayoristas en la ciudad de Bogotá, que al no tener la disponibilidad del producto en forma inmediata por parte del distribuidor exclusivo para Colombia SG STARS, migra a otros agentes comerciales que de forma desconocida suplen la necesidad inmediata.

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA

## BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

5

### Tabla de contenido

Resumen .....	2
Agradecimientos .....	3
Introducción .....	4
Lista de Figuras .....	6
Lista de Ilustraciones .....	¡Error! Marcador no definido.
SG STARS S.A.S.....	8
1.1 Aspectos Generales. ....	8
Misión- Quienes Somos .....	8
Misión -Qué hacemos.....	9
Visión - Nuestro enfoque .....	10
1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica .....	12
1.1.4.1 Análisis DOFA.....	12
2.1-2.2 Plan de Mejora.....	14
2.3 Objetivo General.....	16
2.3.1 Objetivos Específicos .....	16
3.1 Propuesta de Mejora.....	16
3.2 Conclusiones .....	17
3.3 Bibliografía.....	19
3.4 Anexos.....	19
Anexo 1 .....	19
Anexo 2.....	25
Anexo 3.....	30
Anexo 4.....	32

# **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA**

## **BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

6

3.1 Programación de actividades .....	36
3.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados (Ciclos).....	37
3.1.1.1 Ciclo 1 .....	37
3.1.1.2 Ciclo 2 .....	38
3.1.1.3 Ciclo 3 .....	39
3.1.1.4 Ciclo 4 .....	40

### **Lista de Figuras**

Figura 1. Ubicación geográfica.....	10
Figura 2. Estructura organizativa .....	11
Figura 3. reporte ventas .....	21
Figura 4. reporte ventas .....	22
Figura 5. reporte ventas .....	23
Figura 6. reporte ventas .....	24
Figura 7. reporte ventas .....	25

## FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA

### BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

7

Figura 8. store in store.....	26
Figura 9. foto technocol.....	27
Figura 10. tienda tenis club.....	28
Figura 11. tienda tenis club.....	28
Figura 12. tienda tennis y squash.....	29
Figura 13. tienda tennis y squash.....	30
Figura 14. evento federación.....	30
Figura 15. trabajo en campo federación.....	31
Figura 16. trabajo de campo federación.....	31
Figura 17. presencia de marca federación.....	32
Figura 18. Raqueta pure Aero.....	33
Figura 19. raqueta Pure Drive.....	33
Figura 20. raqueta Pure Strike.....	34

### Lista de tablas

Tabla 1. análisis DOFA.....	12
Tabla 2. Ventas comparativas.....	20
Tabla 3. referencias seleccionadas raquetas de inventario.....	35
Tabla 4. ciclo 1.....	37
Tabla 5. ciclo 2.....	38
Tabla 6. ciclo 3.....	39
Tabla 7. ciclo 4.....	40

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

8

## SG STARS S.A.S.

### 1.1 Aspectos Generales.

Empresa dedicada a la importación, venta y distribución de marcas internacionales de artículos deportivos dentro de los cuales se encuentra la marca **Babolat** dedicada a la fabricación de raquetas, cuerdas y accesorios para tenis de campo. La segunda marca es Aqua Sphere dedicada a la fabricación de artículos para natación dividida en 2 mercados, recreacional y niños; y dentro de Aqua Sphere una marca insignia en los mercados de la natación llamada **Phelps** una línea de competencia inspirada en el penta campeón Michael Phelps. Por último, tenemos la marca **Buffon** dedicada a la fabricación de guantes para porteros.(SG Stars,2020)

### Misión- Quienes Somos

“SG STARS SAS es una empresa 100% colombiana, radicada en Pereira Colombia, Capital del Eje Cafetero.

## **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

9

Somos importadores y distribuidores exclusivos en Colombia de la marca BABOLAT, y enfocados en representar otras marcas internacionales.

Contamos con un equipo calificado con más de 25 años de experiencia en mercados internacionales y nacionales, además de gran recorrido en variedad de industrias y marcas.

Nos enfocamos en brindar un excelente servicio, nos apasiona el desarrollo y el posicionamiento de marcas, la expansión y apertura de mercados, pero sobre todo hacer feliz a nuestros clientes y usuarios, brindando siempre la mejor experiencia a través de nuestros productos.” (SG Stars, 2020, p. 1)

### **Misión -Qué hacemos**

“Nuestra Compañía busca marcas innovadoras que quieran penetrar el mercado colombiano.

Nuestro equipo está en capacidad de desarrollar las marcas, penetrar mercados y posicionar los productos en los distintos canales de distribución.

Realizamos estudios de mercado y competitividad, evaluando la viabilidad de comercialización en el mercado local.

Nuestros focos están dirigidos a la experiencia del consumidor y al servicio de nuestros clientes, pero sobre todo usuarios muy satisfechos con el producto.

Somos amantes de los productos con atributos de Calidad, Innovación y Diseño”  
(SG Stars, 2020, p. 1)

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

10

## Visión - Nuestro enfoque

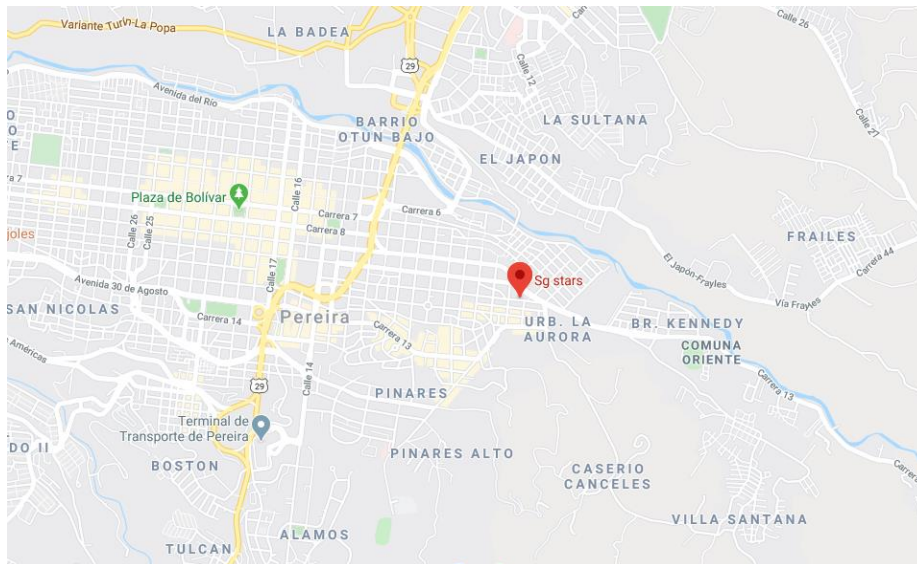
“SG STARS se enfoca en el crecimiento del Negocio, la Rentabilidad y la Penetración de las marcas.” (SG Stars, 2020, p. 1)

### 1.1.2 Ubicación Geográfica

La empresa está ubicada en la ciudad de Pereira capital de eje cafetero.

Nuestras oficinas están ubicadas en la dirección Cra 11B # 1a - 17 barrio popular Modelo

Figura 1. *Ubicación geográfica*

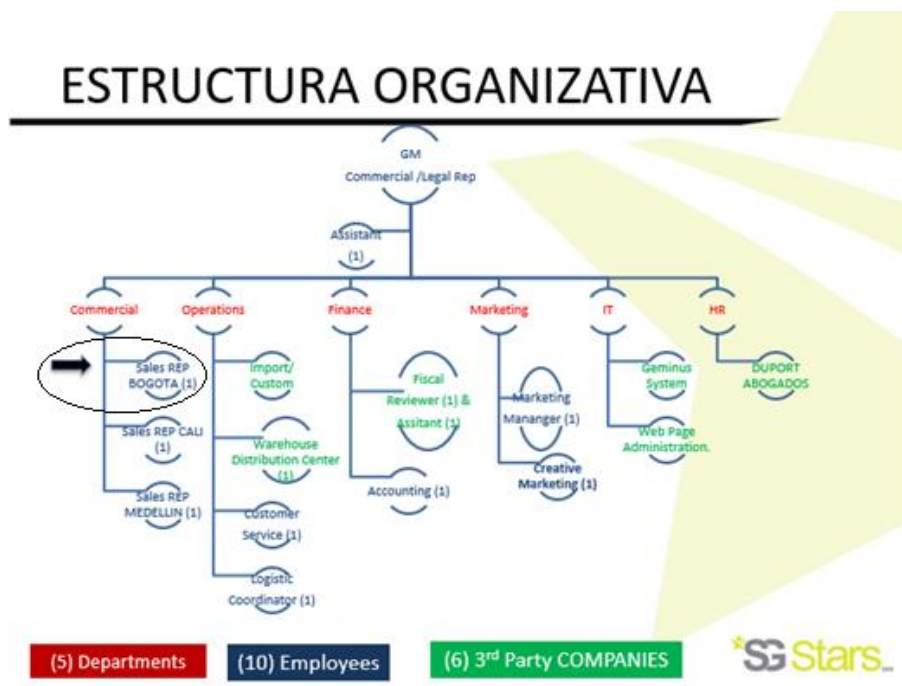


Nota: Google Maps. (2020). *Ubicación geográfica de SG STARS S.A.S.* Google Maps. <https://www.google.es/maps/search/Cra+11b+%231a-17+barrio+popular+modelo/@4.8083268,-75.6807851,20z>

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

## 1.1.3 Estructura Organizativa

Figura 2. Estructura organizativa



Nota: SG STARS S.A.S. (2020). *Nosotros*. Babolat Colombia - SG Stars: Distribuidor oficial. <https://sgstars.co/>

## FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

12

### 1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica

El departamento donde desarrollo las prácticas es el **departamento de ventas**, como representante de ventas para la ciudad de Bogotá y región. Este departamento está dirigido por el Señor Mario Dasilva; que dentro de la estructura organizativa se ubica como gerente general y gerente comercial, por lo tanto, todas las decisiones acerca del área son generadas por él.

#### 1.1.4.1 Análisis DOFA.

Tabla 1. *análisis DOFA*

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"><li>● 100% enfoque mayorista.</li><li>● Relación con jugadores ATP,WTA, con la federación y otras organizaciones de tenis importantes.</li><li>● Santiago Giraldo (miembro de la familia y como embajador de Babolat). conocimiento del "mundo del tenis" y su industria. *</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Máquinas de encordado (inexistencia) y volumen de bolas (márgenes muy bajos para competir contra los jugadores actuales)</li><li>● Largos periodos en el proceso de desaduanamiento y trayecto de la mercancía hacia Colombia.</li></ul>

## FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA

### BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

13

<ul style="list-style-type: none"><li>● Reconocimiento de Carmiña Giraldo (socia de la empresa y Gerente del área de mercadeo), entre los clubes y academias de tenis más importantes en Colombia.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Retrasos en nuestros calendarios y demanda insatisfecha por los periodos de espera.</li><li>● Desabastecimiento rápido de los productos principales gracias a los antiguos y nuevos clientes que quieren trabajar con la marca</li></ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>● Los nuevos CRÉDITOS y TÉRMINOS deben considerarse para hacer crecer el negocio más rápido. El comercio electrónico en 2020 está a punto de comenzar, se agradece la ayuda de Babolat internacional.</li><li>● Falabella.com como cliente es una nueva forma de comercializar Babolat a partir de 2020.</li><li>● Enfoque directo en la ropa, Tenis deportivos, especialmente Kids Line y Pulsion Line.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● El contrabando sigue siendo fuerte en Colombia / Bogotá con pocos distribuidores en Bogotá, sin embargo, el 10% de descuento del plan en línea Pure ha ayudado enormemente a disminuir esta actividad.</li><li>● El nuevo Distribuidor de Yonex (Competencia de Babolat) ha hecho un gran esfuerzo en mercadeo para penetrar la marca en Colombia</li></ul>

**FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA  
BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

<ul style="list-style-type: none"> <li>● Raquetas recreacionales (Falcon / Eagle / Comet), en grandes cadenas y almacenes deportivos en general).</li> <li>● Máquinas para encordado y cuerdas badminton y padel (Mercado pequeño, fase inicial)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● El rendimiento del mercado de raquetas es muy volátil debido a sus propietarios.</li> <li>● Los Pro-shop y los almacenes especializados son pagadores lentos, la mayoría de estos almacenes con este formato, no están organizados administrativamente.</li> <li>● El competidor yonex comienza a penetrar aquí con la política de “consignación”.</li> </ul>
---	--

*Nota:* Elaboración propia con datos suministrados SG STARS S.A.S. (2020). *Nosotros.* Babolat Colombia - SG Stars: Distribuidor oficial. <https://sgstars.co/>

**2.1-2.2 Plan de Mejora**

Partiendo desde los puntos que podemos considerar críticos hay una en específico que podría corresponder a lo que se quiere realizar para cubrir la demanda insatisfecha que presenta la compañía en algunos momentos. Se puede iniciar a indicar que dentro de este plan

## **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

15

de mejora lo que se quiere, es que cada una de las amenazas y debilidades que se muestra en el análisis DOFA se vayan convirtiendo en puntos a favor de la compañía y que además de esto el área comercial, una de las principales áreas de la compañía se vea beneficiada, logrando un crecimiento tanto en ventas (Ver Anexo 1) como también en la superación de problemas encontrados.

Frente a los largos periodos de desaduanamiento la compañía tiene claro que no se reducirán en gran medida, pero con el fortalecimiento planteado en el abastecimiento, si se lograra una mayor disponibilidad de producto, un mayor cumplimiento en los calendarios planeados que beneficiara a toda la cadena de abastecimiento.

Ante la amenaza por el competidor Yonex con la política de entregar producto en consignación, esta se evitaría con que SG STARS tenga la disponibilidad de producto, ya que la realidad del mercado actual es que se requiere tener el producto en tienda o en el menor tiempo posible para entrega al cliente final, de lo contrario, se abre la posibilidad a darle alternativas al cliente final externas a la marca Babolat.

Por otro lado, con respecto a temas de mercadeo e imagen de la marca, se evidencia en las visitas a los clientes que el material POP esta desorganizado, no están actualizados los logos con los manuales de marca y no se encuentra un sitio específico para la exhibición de los productos.

El representante comercial al tener la comunicación directa con el cliente y conocer los niveles de inventario podrá responder por el cumplimiento de la demanda individual planeada que cada cliente tiene.

# **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

16

## **2.3 Objetivo General**

Lograr fortalecer de manera más efectiva el abastecimiento de un portafolio definido de la línea Babolat, para suplir la necesidad requerida por los clientes ubicados en la ciudad de Bogotá que tienen una alta frecuencia de compra.

### **2.3.1 Objetivos Específicos**

- Establecer relaciones comerciales más fuertes con los clientes, de manera que las ventas y la rotación disminuyan el contrabando de la marca Babolat en Colombia.
- Generar valor agregado en la atención al cliente, ya que se atenderá la demanda a aquellos que rotan de manera más rápida la mercancía.
- Crear un espacio en nuestro sistema Geminus donde en la sección inventario se deje una mercancía exclusivamente para clientes Bogotá

## **3.1 Propuesta de Mejora.**

Dentro del transcurso de las prácticas profesionales en el área comercial en la ciudad de Bogotá, se evidenció debilidad de los clientes en el manejo del material POP, por lo cual se plantea la necesidad de interactuar con los dueños de las tiendas y lograr su autorización para intervenir los sitios y el compromiso de sus vendedores en el manejo adecuado de la marca, a esto la compañía lo denomina STORE IN STORE. ( Ver Anexo 2), así mismo se propone al área comercial generar unos incentivos de descuento, dejando en evidencia una debilidad por

## **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

17

la demanda insatisfecha que dejamos como empresa y como marca en la ciudad donde se encuentran algunas de las principales tiendas especializadas en el deporte del tenis de campo.

También es importante resaltar que la marca Babolat se encuentra en ciudades secundarias, lo que significa que se tiene que tener producto disponible para despacho a cualquier parte del país, por los mismos volúmenes de ventas se da que clientes diferentes a Bogotá piden para abastecer su exhibición y en Bogotá muchos de los pedidos ya están con destino a cliente final, al no existir el inventario asegurado para estos clientes más grandes dejamos una posibilidad de incursión del contrabando o que los clientes finales opten por otras marcas disponibles en el mercado.

Es por eso que para poderle dar solución a lo anterior se ha planteado re diseñar el plano de demanda que tiene la compañía para Bogotá, el nuevo plan de demanda estaría enfocado en obtener un 20% más de mercancía en nuestras bodegas principales en la ciudad de Pereira; estas referencias serian previamente seleccionadas (Ver anexo 4) ya que no todos los productos tienen el mismo movimiento. Al mismo tiempo nuestro equipo de facturación y la empresa encargada del almacenamiento y logística estará enterada que ese número adicional de productos que será puesto a la venta y disposición exclusiva para la ciudad de Bogotá.

### **3.2 Conclusiones**

Como primera medida la compañía está de acuerdo con mi propuesta sobre la debilidad encontrada y son conscientes que el mercado de Bogotá está creciendo de manera constante y

## **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

18

por motivos deportivos también la marca toma más fuerza. Mario Dasilva gerente de la compañía y director comercial da el aval de este proyecto y permite que sea estudiado para no quedarnos en un 20% adicional de mercancía sino también incentivar el E-Commerce de la compañía que se considera un fuerte en este año 2020.

Se logró una labor excelente de coordinación entre las áreas de Mercadeo, con la actualización y posicionamiento de marca con material POP y Comercial con el manejo de descuentos a los clientes que activo las ventas.

Desde el mes de diciembre del año 2019 se ha venido presentando algunos problemas de orden social en Francia lo cual nos ha impedido importar de manera segura, la consecuencia de esto fue un desabastecimiento de algunos productos que son importantes para poder mover el mercado en Colombia.

Finalmente, otro de los obstáculos encontrados en el camino es la pandemia del COVID-19 lo cual nos ha obligado a parar operaciones, mientras esto sucede se trabaja con normalidad por medio de teletrabajo, haciendo cronogramas para activación de marca alrededor de Colombia no solamente para Babolat sino para MP en la línea de natación.

Es incierta esta situación, pero se estima volver con gran fuerza al mercado del tenis de campo ya que la población lo pide y es por eso que vamos a estar preparados con planes de acción como el que se plantea en este proyecto, si la situación lo permite, se puedan desarrollar en un lapso aproximado de 9 meses, haciendo los previos estudios de pedido y ventas afectadas por el estancamiento generado por esta pandemia mundial.

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

19

## 3.3 Bibliografía

Google Maps. (2020). *Ubicacion geografica de SG STARS S.A.S.* Google

Maps. <https://www.google.es/maps/search/Cra+11b+%231a-17+barrio+popular+modelo/@4.8083268,-75.6807851,20z>

SG STARS S.A.S. (2020). *Nosotros.* Babolat Colombia - SG Stars: Distribuidor

oficial. <https://sgstars.co/>

## 3.4 Anexos

### Anexo 1

Ventas totales y comparación entre el antiguo vendedor año 2018 y mi ingreso en el año 2019 y parte del 2020.

En este cuadro de ventas suministrado por el departamento de contabilidad se evidencia las ventas generadas en la ciudad de Bogotá en el año 2018 y el año 2019 y 2020. Como se puede observar los valores totales tienen como diferencia año (2018) a año (2019) un valor de 418.381.395 COP. Durante el año 2020 se inicia con gran fuerza con unas ventas totales hasta el mes de marzo de 216.370.363.

**FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA  
BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

20

Tabla 2. Ventas comparativas

	A	B	C
1	SG STARS S.A.S.	06/05/2020 04:46:16 PM	
2	CIUDAD	AÑO	VENTAS
3	BOGOTA	2.018	\$ 382.364.296
4	BOGOTA	2.019	\$ 800.745.691
5	BOGOTA	2.020	\$ 216.370.363
6	TOTAL VENTA 2018 AL 2020 BOGOTA		\$ 1.399.480.350
7			

Ventas totales generadas durante el periodo de prácticas profesionales.

- Noviembre



# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

- Diciembre

Figura 4. *reporte ventas*

Producto	Cantidad	Precio U	Descuento	Precio total
SG STARS S.A.S. <span style="float: right;">12/05/2020 09:17:19 AM</span> XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX OTROS DOCUMENTOS :FV,DV,FVB,FE,NCE BODEGAS : < TODAS > VENDEDOR : ZABALETA QUECANO JUAN DIEGO <span style="float: right;">Iva incluido en el Precio: NO</span> PRODUCTO : ????????????????????????????????? DESDE : 01/12/2019 HASTA : 31/12/2019				
<b>010-Bodega Show Room Bogota</b>				
20/12/2019-Viernes-	6	\$ 312,115		\$ 1,872,689
30/12/2019-Lunes-	4	\$ 472,479		\$ 1,889,917
	10			\$ 3,762,606
<b>013-FEDERACION</b>				
12/12/2019-Jueves-	6	\$ 292,717		\$ 1,756,302
	6			\$ 1,756,302
<b>06-BODEGA BABOLAT</b>				
04/12/2019-Miercoles-	1	\$ 466,387		\$ 466,387
05/12/2019-Jueves-	148	\$ 83,192	\$ 338,824	\$ 12,312,437
06/12/2019-Viernes-	13	\$ 356,971	\$ 244,244	\$ 4,640,629
09/12/2019-Lunes-	9	\$ 343,604		\$ 3,092,437
13/12/2019-Viernes-	1	\$ 231,092		\$ 231,092
16/12/2019-Lunes-	8	\$ 349,790		\$ 2,798,319
17/12/2019-Martes-	6	\$ 454,342	\$ 47,059	\$ 2,726,051
18/12/2019-Miercoles-	28	\$ 241,026	\$ 22,689	\$ 6,748,740
19/12/2019-Jueves-	5	\$ 355,630	\$ 45,378	\$ 1,778,151
20/12/2019-Viernes-	15	\$ 349,804	\$ 139,496	\$ 5,247,057
23/12/2019-Lunes-	4	\$ 432,143		\$ 1,728,572
24/12/2019-Martes-	2	\$ 363,446		\$ 726,891
26/12/2019-Jueves-	19	\$ 329,655	\$ 139,916	\$ 6,263,447
27/12/2019-Viernes-	14	\$ 394,268	\$ 139,916	\$ 5,519,747
30/12/2019-Lunes-	39	\$ 226,675		\$ 8,840,337
31/12/2019-Martes-	4	\$ 207,983		\$ 831,933
	316		\$ 1,117,522	\$ 63,952,227
<b>FV1-Facturacion Babolat</b>				
06/12/2019-Viernes-	19	\$ 259,310	\$ 136,135	\$ 4,926,892
30/12/2019-Lunes-	61	\$ 224,067		\$ 13,668,069
	80		\$ 136,135	\$ 18,594,961
<b>Total general</b>	412		\$ 1,253,656	\$ 88,066,096

- Enero

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

Figura 5. reporte ventas

Producto	Cantidad	Precio U	Descuento	Precio total
<b>010-Bodega Show Room Bogota</b>				
15/01/2020-Miercoles-	1	\$ 528,571		\$ 528,571
16/01/2020-Jueves-	5	\$ 361,429	\$ 318,907	\$ 1,807,144
29/01/2020-Miercoles-	1	\$ 466,387		\$ 466,387
31/01/2020-Viemes-	1	\$ 431,092	\$ 22,689	\$ 431,092
	<u>8</u>		<u>\$ 341,596</u>	<u>\$ 3,233,194</u>
<b>013-FEDERACION</b>				
10/01/2020-Viemes-	1	\$ 84,034		\$ 84,034
27/01/2020-Lunes-	14	\$ 253,601		\$ 3,550,420
	<u>15</u>			<u>\$ 3,634,454</u>
<b>03-IMPORTACIONES</b>				
22/01/2020-Miercoles-	240	\$ 158,750	\$ 6,723,529	\$ 38,099,999
	<u>240</u>		<u>\$ 6,723,529</u>	<u>\$ 38,099,999</u>
<b>06-BODEGA BABOLAT</b>				
07/01/2020-Martes-	18	\$ 359,244	\$ 340,336	\$ 6,466,385
08/01/2020-Miercoles-	2	\$ 14,286		\$ 28,571
09/01/2020-Jueves-	6	\$ 396,289	\$ 46,639	\$ 2,377,731
10/01/2020-Viemes-	14	\$ 230,672		\$ 3,229,412
13/01/2020-Lunes-	15	\$ 170,140	\$ 52,941	\$ 2,552,101
14/01/2020-Martes-	35	\$ 111,657	\$ 46,639	\$ 3,907,985
15/01/2020-Miercoles-	2	\$ 273,109		\$ 546,218
16/01/2020-Jueves-	34	\$ 178,491	\$ 69,958	\$ 6,068,698
22/01/2020-Miercoles-	6	\$ 438,410	\$ 138,445	\$ 2,630,462
24/01/2020-Viemes-	8	\$ 329,832	\$ 136,134	\$ 2,638,655
27/01/2020-Lunes-	22	\$ 282,907	\$ 302,941	\$ 6,223,949
29/01/2020-Miercoles-	1	\$ 466,387		\$ 466,387
30/01/2020-Jueves-	8	\$ 267,804	\$ 185,294	\$ 2,142,435
31/01/2020-Viemes-	20	\$ 254,412		\$ 5,088,235
	<u>191</u>		<u>\$ 1,319,327</u>	<u>\$ 44,367,224</u>
<b>XXX-NO INVENTARIOS</b>				
09/01/2020-Jueves-	4	\$ 385,504		\$ 1,542,017
10/01/2020-Viemes-	5	\$ 379,832		\$ 1,899,160
16/01/2020-Jueves-	3	\$ 337,535		\$ 1,012,605
28/01/2020-Martes-	-10	\$ 384,454		\$ -3,844,538
	<u>2</u>			<u>\$ 609,244</u>
<b>Total general</b>	<u>456</u>		<u>\$ 8,384,452</u>	<u>\$ 89,944,114</u>

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

- Febrero

Figura 6. *reporte ventas*

Producto	Cantidad	Precio U	Descuento	Precio total
SG STARS S.A.S. <span style="float: right;">12/05/2020 09:18:07 AM</span> <span style="display: block; text-align: center; border-bottom: 1px solid black; font-weight: bold;">XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX</span>				
OTROS DOCUMENTOS :FV,DV,FVB,FE,NCE <span style="float: right;">1</span> BODEGAS : < TODAS > VENDEDOR : ZABALETA QUECANO JUAN DIEGO <span style="float: right;">Iva incluido en el Precio: NO</span> PRODUCTO : ????????????????????????????????? DESDE : 01/02/2020 HASTA : 29/02/2020				
<b>010-Bodega Show Room Bogota</b>				
10/02/2020-Lunes-	3	\$ 267,927		\$ 803,782
26/02/2020-Miercoles-	1	\$ 159,664		\$ 159,664
28/02/2020-Viernes-	2	\$ 468,488		\$ 936,975
	6			\$ 1,900,421
<b>013-FEDERACION</b>				
12/02/2020-Miercoles-	2	\$ 453,782		\$ 907,563
	2			\$ 907,563
<b>015-BODEGA RM</b>				
12/02/2020-Miercoles-	2	\$ 431,092	\$ 45,378	\$ 862,184
	2		\$ 45,378	\$ 862,184
<b>03-IMPORTACIONES</b>				
27/02/2020-Jueves-	42	\$ 392,007	\$ 2,905,462	\$ 16,464,286
	42		\$ 2,905,462	\$ 16,464,286
<b>06-BODEGA BABOLAT</b>				
10/02/2020-Lunes-	1	\$ 529,412		\$ 529,412
11/02/2020-Martes-	9	\$ 224,557		\$ 2,021,010
12/02/2020-Miercoles-	9	\$ 172,082	\$ 22,689	\$ 1,548,739
17/02/2020-Lunes-	5	\$ 347,059		\$ 1,735,295
18/02/2020-Martes-	92	\$ 202,174		\$ 18,600,003
19/02/2020-Miercoles-	40	\$ 119,580	\$ 160,504	\$ 4,783,194
20/02/2020-Jueves-	11	\$ 303,018	\$ 330,672	\$ 3,333,194
21/02/2020-Viernes-	37	\$ 35,294		\$ 1,305,884
24/02/2020-Lunes-	15	\$ 229,776		\$ 3,446,639
25/02/2020-Martes-	33	\$ 144,818	\$ 139,916	\$ 4,778,992
27/02/2020-Jueves-	67	\$ 67,862	\$ 164,286	\$ 4,546,766
28/02/2020-Viernes-	105	\$ 161,379	\$ 93,067	\$ 16,944,832
	424		\$ 911,134	\$ 63,573,959
<b>FV1-Facturacion Babolat</b>				
25/02/2020-Martes-	1	\$ 453,782		\$ 453,782
	1			\$ 453,782
<b>Total general</b>	<b>477</b>		<b>\$ 3,861,974</b>	<b>\$ 84,162,195</b>

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

- Marzo

Figura 7. *reporte ventas*

Producto	Cantidad	Precio U	Descuento	Precio total
SG STARS S.A.S. <span style="float: right;">12/05/2020 09:18:38 AM</span> <span style="display: block; text-align: center;">XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX</span>				
OTROS DOCUMENTOS : FV,DV,FVB,FE,NCE <span style="float: right;">1</span> BODEGAS : < TODAS > VENDEDOR : ZABALETA QUECANO JUAN DIEGO <span style="float: right;">Iva incluido en el Precio: NO</span> PRODUCTO : ??? DESDE : 01/03/2020 HASTA : 31/03/2020				
<b>03-IMPORTACIONES</b>				
10/03/2020-Martes-	38	\$ 390,789	\$ 2,620,588	\$ 14,849,999
	38		\$ 2,620,588	\$ 14,849,999
<b>06-BODEGA BABOLAT</b>				
03/03/2020-Martes-	2	\$ 252,101		\$ 504,201
04/03/2020-Miercoles-	52	\$ 168,972		\$ 8,786,553
05/03/2020-Jueves-	14	\$ 416,567		\$ 5,831,934
06/03/2020-Viernes-	22	\$ 200,191	\$ 119,328	\$ 4,404,202
09/03/2020-Lunes-	2	\$ 385,714	\$ 136,134	\$ 771,429
10/03/2020-Martes-	8	\$ 188,761		\$ 1,510,084
12/03/2020-Jueves-	6	\$ 310,539	\$ 69,538	\$ 1,863,234
13/03/2020-Viernes-	14	\$ 404,562		\$ 5,663,866
16/03/2020-Lunes-	2	\$ 365,546		\$ 731,092
19/03/2020-Jueves-	14	\$ 63,145		\$ 884,033
	136		\$ 325,000	\$ 30,950,628
<b>FV1-Facturacion Babolat</b>				
10/03/2020-Martes-	7	\$ 234,094		\$ 1,638,656
13/03/2020-Viernes-	3	\$ 418,768		\$ 1,256,305
	10			\$ 2,894,961
<b>Total general</b>	184		\$ 2,945,588	\$ 48,695,588

## Anexo 2

En esta tabla de Excel se puede evidenciar el trabajo denominado “Store in Store” el cual se realizó en las diferentes ciudades de Colombia en las que se tiene presencia de la marca Babolat. Dentro de esta información se encuentra el trabajo que se realizó con las tiendas en Bogotá, reemplazando el material POP viejo y desactualizado por uno nuevo lo cual dentro



## FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

27

Evidencia material POP ( Point of Purchase) nuevo en la ciudad de Bogotá.

### 1.) Technocol

Diseñado por SG STARS con el fin de contrarrestar el impacto que genero la marca

Wilson con su nueva imagen Colombia

Figura 9. *foto technocol*



# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

## 2.) Tennis Club ( CC Bahia) ANTES\*

Figura 10. tienda tenis club



-DESPUES\*

Figura 11. tienda tenis club



## FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

29

### 2.) Tennis y squash ( Seccion calzado)

Figura 12. tienda tennis y squash



-Tennis y squash (Seccion raquetas)

## FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

30

Figura 13. *tienda tennis y squash*



### Anexo 3

Evidencia trabajo de campo llamado Demo Day organizado por Babolat para la Federación Colombiana de Tenis. Ubicación Centro de alto rendimiento Bogotá. Dentro de este evento se pudo realizar un trabajo de gran importancia para la marca ya que se hizo presencia en uno de los lugares de mas influencia en el tenis. La realización de este evento consiste en brindar capacitaciones a jugadores y padres de familia acerca de las ventajas que tienen nuestros productos, que este caso en específico son las raquetas gama alta las cuales se pueden ver en la imagen 1\*.

Por otro lado, se trabaja en campo con los jugadores que estén interesado en las raquetas y tienen el derecho a probar las raquetas con la que cada jugador se sienta a gusto o sea de su preferencia.

Figura 14. *evento federación*

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA

## BABOLAT A CLIENTES BOGOTA



Figura 15. trabajo en campo federación



Figura 16. trabajo de campo federación

## FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

32



Figura 17. presencia de marca federación

### Anexo 4

Inventario de los productos seleccionados, numero inicial de cuando llegan mostrar unidades

Tabla de aumento del 20 % para las líneas seleccionadas (Pendiente información de la empresa)

Las referencias seleccionadas para la ejecución de este proyecto de mejora en la ciudad de Bogotá serán los 3 modelos de competencia que tiene la marca Babolat en el mercado PURE AERO, PURE DRIVE y PURE STRIKE. Estos 3 modelos vendrían también en los 3 diferentes pesos que caracterizan la línea de competencia PURE Babolat, que son 300 gramos, 285 gramos y 275 gramos.

**FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA  
BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

33

Figura 18. *Raqueta pure Aero*



*Nota:* Imágenes suministradas por SG STARS S.A.S. (2020). *Inicio.* Babolat Colombia - SG Stars: Distribuidor oficial. <https://sgstars.co/>

Figura 19. *raqueta Pure Drive*



*Nota:* Imágenes suministradas por SG STARS S.A.S. (2020). *Inicio.* Babolat Colombia - SG Stars: Distribuidor oficial. <https://sgstars.co/>

## FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

34

Figura 20. raqueta Pure Strike



Nota: Imágenes suministradas por SG STARS S.A.S. (2020). Inicio. Babolat Colombia - SG Stars: Distribuidor oficial. <https://sgstars.co/>

En la siguiente tabla se encuentra el detalle de las referencias seleccionadas con cantidades y el 20% adicional que se quiere implementar para atender los clientes de la ciudad de Bogotá. El numero inicial de unidades es el número que tendría la bodega principal para la distribución nacional del producto y el resultado del 20% es el número de unidades con los cuales se respaldara la atención de los clientes en Bogotá para curar la demanda insatisfecha.

## FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

35

Tabla 3. *referencias seleccionadas raquetas de inventario*

2	<b>PORTAFOLIO DE REFERENCIAS SELECCIONADAS PARA INVENTARIO</b>		INV. ADICIONAL	INV. ADICIONAL
3	<b>ADICIONAL BOGOTA</b>		PARA BOGOTA	PARA BOGOTA
4	<b>SG STARS S.A.S.</b>		20%	20% APROX.A UNID.
5	PRODUCTO :	AE101354 - PURE AERO UNSTRUNG NC	44,0	8,8
6	Grip 2		20,0	4
7	Grip 3		24,0	4,8
8	PRODUCTO :	AE101358 - PURE AERO TEAM U NC	47,0	9,4
9	Grip 3		6,0	1,2
10	Grip 2		29,0	5,8
11	Grip 1		12,0	2,4
12	PRODUCTO :	AE101360 - PURE AERO LITE U NC	35,0	7
13	Grip 2		23,0	4,6
14	Grip 1		12,0	2,4
15	PRODUCTO :	PR101400 - PURE STRIKE 100 U NC blanc rouge noir	24,0	4,8
16	Grip 2		12,0	2,4
17	Grip 3		12,0	2,4
18	PRODUCTO :	PR101402 - PURE STRIKE TEAM U NC blanc rouge noir	24,0	4,8
19	Grip 1		12,0	2,4
20	Grip 2		12,0	2,4
21	PRODUCTO :	PR101404 - PURE STRIKE 18/20 U NC blanc rouge noir	24,0	4,8
22	Grip 2		12,0	2,4
23	Grip 3		12,0	2,4
24	PRODUCTO :	PR101406 - PURE STRIKE 16/19 U NC blanc rouge noir	24,0	4,8
25	Grip 2		12,0	2,4
26	Grip 3		12,0	2,4
27	PRODUCTO :	PR101408 - PURE STRIKE LITE U NC blanc rouge noir	30,0	6
28	Grip 2		20,0	4
29	Grip 1		10,0	2
30	PRODUCTO :	PR101410 - PURE STRIKE TOUR U NC blanc rouge noir	6,0	1,2
31	Grip 2		6,0	1,2
32	PRODUCTO :	PV101334 - PURE DRIVE UNSTRUNG NO CO azur	36,0	7,2
33	Grip 2		24,0	4,8
34	Grip 3		12,0	2,4
35	PRODUCTO :	PV101336 - PURE DRIVE + UNSTRUNG NC Azur	14,0	2,8
36	Grip 3		10,0	2
37	Grip 2		4,0	0,8
38	PRODUCTO :	PV101338 - PURE DRIVE TEAM U NC Azur	41,0	8,2
39	Grip 2		24,0	4,8
40	Grip 3		6,0	1,2
41	Grip 1		11,0	2,2
42	PRODUCTO :	PV101340 - PURE DRIVE LITE U NC Azur	34,0	6,8
43	Grip 2		22,0	4,4
44	Grip 1		12,0	2,4

46 Este es el ejemplo de como funcionaria el inventario adicional para Bogotá sobre un pedido normal de reabastecimiento

*Nota:* Elaboración propia con datos suministrados SG STARS S.A.S. (2020). Babolat Colombia - SG Stars: Distribuidor oficial. <https://sgstars.co/>

# **FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA**

36

## **3.1 Programación de actividades**

- Cumplir con los objetivos de ventas
- Desarrollo de los nuevos mercados programados.
- Generar el mínimo gasto posible en las operaciones de venta
- Mantener o mejorar la imagen corporativa en las relaciones con los clientes
- Comunicar errores en los procesos y/o proponer mejoras
- Abrir nuevos canales de distribución Planificar visitas comerciales
- Reconocer y explicar el valor añadido de nuestro producto
- Explicar promociones y ofertas posibles
- Realizar demostraciones del producto
- Dar consejos de buen uso del producto
- Resolver dudas sobre el servicio
- Saber usar terminales y sistemas de pedidos
- Obtener información sobre el mercado y transmitirla a los superiores
- Responsabilidades por la Organización e Inventario Físico del Show Room Bogotá
- Preparación de los despachos desde Bodega 10 (Show Room Bogotá). Empacar / Documentación y despachos.
- Ejecución de operaciones de venta por modalidad Drop Shipping.

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

- Realización de trabajo post venta.
- Realización de store in store en puntos de venta.

## 3.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados (Ciclos)

### 3.1.1.1 Ciclo 1

Tabla 4. ciclo 1

PROGRAMACION DE ACTIVIDADES				
CICLOS	FECHA	ACTIVIDAD REALIZADA	LOGRO ALCANZADO	DIFICULTAD ENCONTRADA
DICIEMBRE DE 2019	SEMANA 2 AL 7	VISITA SHOW ROOM BOGOTA	VERIFICACION DE CORTE DE FACTURACION, CONTEO DE INVENTARIO, REPORTE TELEFONICO A PEREIRA DE LOS HALLAZGOS Y REABASTECIMIENTO	NINGUNA
		VISITA CLUB GUAYMARAL	VENTA FACT. 2592	INEXISTENCIA DE RAQUETA GAMA ALTA PURE AERO
		VISITA CLUB LAVERDIERI	VENTA FACT. 2600 Y REVISION DE EXHIBICION	INEXISTENCIA DE ZAPATOS
		VISITA CLUB PUEBLO VIEJO	VENTA FACT. 2600	INEXISTENCIA DE ZAPATOS
		VISITA COMERCIALIZADORA MARGARET - TUNJA BOYACA	VENTA FACT.2604	SE REQUIERE GENERAR MAS ROTACION EN ESTE PUNTO DE VENTA
		VISITA TECHNOCOL	VENTA FACT.2607	NINGUNA
		VISITA LARRY TENNIS	VENTA FACT.2614	INEXISTENCIA DE TEXTILES
		VISITA MUNDO DEPORTIVO	VENTA FACT.2613	NINGUNA
		VISITA CLUB BUHOS	VENTA FACT.2619	NINGUNA
		VISITA TENNIS CLUB	COTIZACION - PROFORMA 196	RETRASO DE CARTERA
	SEMANA 9 AL 14	VISITA EL MUNDO DEL TENISTA	VENTA FACT. 2625	INEXISTENCIA DE RAQUETA GAMA ALTA PURE AERO LITE
		VISITA TECHNOCOL	VENTA FACT. 2634	NINGUNA
		VISITA LARRY TENNIS	VENTA FACT. 2635	NINGUNA
		REUNION CON CONTABILIDAD Y NOMINA AJUSTE DE COMISIONES JD.ZABALETA	CORRECCION DE NOMINA	NINGUNA
		AJUSTE DE INVENTARIO FEDERACION COLOMBIANA DE TENNIS Y RELACION DE VENTAS	VENTA FACT. 2653	INEXISTENCIA DE RAQUETA GAMA ALTA PURE AERO , PURE DRIVE
		VISITA TIENDA EL GRAN SLAM	VENTA FACT. 2656	NINGUNA
	SEMANA DEL 16 AL 21	VISITA TECHNOCOL	VENTA FACT. 2664	NINGUNA
		REUNION CON JEFE DIRECTO MARIO DASILVA	SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES REALIZADAS Y PLANEACION DEL DESTO DE DIC Y ENERO.	NO SE PUDO CONCRETAR ALGUNAS VENTAS POR FALTA DE PRODUCTO.
		VISITA TECHNOCOL	VENTA FACT.2667	NINGUNA
		VISITA TENNIS CLUB	VENTA FACT. 2668 - 2680	INEXISTENCIA DE RAQUETA GAMA ALTA PURE STRIKE
		LLAMADA TELEFONICA TECHNOCOL	VENTA FACT. 2683	NINGUNA
		VISITA SHOW ROOM BOGOTA	REVISION DE INVENTARIOS	NINGUNA
		VISITA CLUB BUHOS	VENTA FACT. 2675	NINGUNA
		VISITA TENNIS VILLAGO EN VILLAVICENCIO	VENTA FACT.2676	TRASLADO PARA REALIZAR VISITA, TIEMPOS DE ENTREGA
		VISITA EL MUNDO DEL TENISTA	VENTA FACT.2688	NINGUNA
		VISITA TENNIS CLUB	VENTA FACT. 2690	NINGUNA
		VISITA SHOW ROOM BOGOTA	VENTA FACT.2694-2695-2693	INEXISTENCIA DE MALETAS

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA

## BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

SEMANA DEL 23 AL 28	COBRO DE CARTERA A RAFAEL PINEDA	COMUNICACIÓN VERBAL	NO PAGO
	VISITA SHOW ROOM BOGOTA	TRASLADO ABASTECIMIENTO BODEGA BOGOTA	NINGUNA
	PEDIDO TELEFONICO TENNIS VILLAGO	VENTA FACT.2707	NINGUNA
	COBRO DE CARTERA A RAFAEL PINEDA	PAGO DE FACTURAS	NINGUNA
	COBRO DE CARTERA A DRIVE SHOT	PAGO DE FACTURAS	NINGUNA
	COBRO DE CARTERA A CLUB BUHOS	PAGO DE FACTURAS	NINGUNA
	COBRO DE CARTERA A CLUB PUEBLO VIEJO Y LAVERDIERI	PAGO DE FACTURAS	NINGUNA
	VISITA TECHNOCOL	VENTA FACT.2710	NINGUNA
	VISITA LARRY TENNIS	VENTA FACT.2715-2718	INEXISTENCIA DE RAQUETA GAMA ALTA PURE DRIVE TEAM GRIP 2 Y PURE STRIKE 18/20 GRIP 3
	VISITA COUNTRY CLUB	VENTA FACT.2735	INEXISTENCIA DE RAQUETA GAMA ALTA PURE DRIVE TEAM GRIP 2 Y PURE STRIKE 18/20 GRIP 4
VISITA TENNIS & SQUASH	VENTA FACT.2728	INEXISTENCIA DE RAQUETA GAMA ALTA PURE DRIVE TEAM GRIP 2 Y PURE STRIKE 18/20 GRIP 5	

### 3.1.1.2 Ciclo 2

Tabla 5. ciclo 2

ENERO DE 2020	SEMANA DEL 30 AL 4 DE ENERO	VISITA SHOW ROOM BOGOTA	INVENTARIO CIERRE DE AÑO	NINGUNA
		VISITA TENNIS CLUB	VENTA FACT.2744	INEXISTENCIA DE MALETAS
		COBRO DE CARTERA LARRY TENNIS	PAGO DE FACTURAS Y VENTA FACT.2747	NINGUNA
	SEMANA DEL 6 AL 11	VISITA EL MUNDO DEL TENISTA	VENTA FACT.2748	INEXISTENCIA DE RAQUETA GAMA ALTA PURE DRIVE
		PEDIDO TELEFONICO TECHNOCOL	VENTA FACT.2757	NINGUNA
		VISITA FEDERACION COLOMBIANA DE TENNIS	AJUSTE DE INVENTARIO FEDERACION COLOMBIANA DE TENNIS Y RELACION DE VENTAS	NINGUNA
		VISITA CLUB ARRAYANES	VENTA FACT.2761	NINGUNA
		VISITA UNIVERSO DEPORTIVO	NUEVO CLIENTE Y VENTA FACT. 2763	NINGUNA
		VISITA MUNDO DEPORTIVO	VENTA FACT.2769	INEXISTENCIA DE MALETAS
		VISITA SHOW ROOM BOGOTA	REVISION DE INVENTARIOS	NINGUNA
	SEMANA DEL 13 AL 18	VISITA CLUB GUAYMARAL	VENTA FACT.2770	NINGUNA
		VISITA CLUB PRADERA DE POTOSY (INVERSIONES RYV)	VENTA FACT. 2773	INEXISTENCIA DE RAQUETA PURE AERO Y PURE AERO TEAM
		VISITA SHOW ROOM BOGOTA	ORGANIZACIÓN DE RAQUETA PARA NUEVA IMAGEN	NINGUNA
		VISITA TECHNOCOL	VENTA FACT. 2782	NINGUNA
		PEDIDO TELEFONICO LARRY TENNIS	VENTA FACT. 2784	NINGUNA
	SEMANA DEL 20 AL 25	COBRO DE CARTERA LARRY TENNIS	PAGO DE FACTURA	NINGUNA
		VISITA TENNIS CLUB	VENTA FACT.2787-2786	INEXISTENCIA DE RAQUETA PURE STRIKE GRIP 3
		VISITA SHOW ROOM BOGOTA	REVISION DE INVENTARIOS	NINGUNA
		COBRO DE CARTERA RAFAEL PINEDA	NO PAGO- SOLICITA PLAZO	NINGUNA
		VISITA CLUB DEL COMERCIO	RESERVA SALA DE JUNTAS DESAYUNO CORPORATIVO PARA LA LINEA PHELPS EN COLOMBIA. CON CLIENTES POTENCIALES	NINGUNA
VISITA LARRY TENNIS		VENTA FACT.2801 PEDIDO MODALIDAD DROP SHIPPING POR CONCEPTO DE MORRALES LINEA BABOLAT	NINGUNA	
PEDIDO TELEFONICO LARRY TENNIS		VENTA FACT. 2808	INEXISTENCIA RAQUETAS GAMA ALTA PURE DRIVE LITE GRIP 2	
SEMANA DEL 27 AL 1	VISITA CLIENTES POTENCIALES CALLE 17	PRESENTACION DEL PORTAFOLIO	PRECIOS	
	VISITA LARRY TENNIS	VENTA FACT.2813	NINGUNA	
	VIAJE A LAS OFICINAS PRINCIPALES DE LA COMPAÑIA UBICADA EN PEREIDA PARA CAPACITACION COMERCIAL DE PORTAFOLIO MARCA PHELPS	VISITA A LAS OFICINAS PRINCIPALES DE LA EMPRESA POR PARTE DEL GERENTE COMERCIAL LATAM AQUA SPHERE SR. MIGUEL DE LAS CASAS QUIEN LIDERO LA CAPACITACION JUNTO CON MARIO DASILVA GERENTE DE LA EMPRESA Y DIRECTOR COMERCIAL DE SG STARS	NINGUNA	
	EVENTO DESAYUNO CORPORATIVO CON CLIENTES POTENCIALES MARCA PHELPS EN CLUB DEL COMERCIO	SE PRESENTO EL PORTAFOLIO A LOS CLIENTES POTENCIALES POR PARTE DE MIGUEL DE LAS CASAS GERENTE COMERCIAL LATAM DE AQUA SPHERE	NINGUNA	
VISITA A LA LIGA DE NATACION DE BOGOTA	PATROCINADORES OFICIALES DE LA LIGA DE NATACION DE BOGOTA	NINGUNA		

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

## 3.1.1.3 Ciclo 3

Tabla 6. ciclo 3

		REUNION CAJA DE COMPENSACION COMPENSAR	COORDINAR PATROCINIO PARA NADADORES DE ALTO RENDIMIENTO EQUIPO COMPENSAR	APROBACION DE MESA DIRECTIVA COMPENSAR
		VISITA FEDERACION COLOMBIANA DE TENNIS	VENTA FACT.2815-2814 Y REUNION CON FEDERACION PARA PLANEACION PARA EVENTO DEMO DAY	RETRASO EN PAGO POR CONTABILIDAD DE LA FEDERACION}
		VISITA TENNIS CLUB	VENTA FACT.2822-2824	COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE ES COMPLICADA POR SUS MANEJOS DE INVENTARIO
		COBRO DE CARTERA RAFAEL PINEDA	NO PAGO- SOLICITA PLAZO	NINGUNA
		COBRO DE CARTERA LARRY TENNIS	PAGO FACTURAS	NINGUNA
		VISITA TENNIS & SQUASH	VENTA FACT.2829	NINGUNA
		COTIZACION TELEFONICA A JORGE TALERO	INTERACCION CON UN VENDEDOR DE LA ZONA (PIRATA) SOBRE EL MERCADO DEL TENNIS	NO COMPRA
		REUNION CON CREATIVO DE LA COMPAÑIA PARA EVENTO DEMO DAY - CON FEDERACION COLOMBIANA DE TENNIS	FUE DISEÑADO EL ARTE CON APROBACION DE AMBAS PARTES Y ENVIADO A IMPRESIÓN PARA PUBLICACION	PRESUPUESTO
		COBRO DE CARTEERA TENNIS & SQUASH	PAGO FACTURAS	NINGUNA
		COBRO DE CARTERA LARRY TENNIS	PAGO FACTURAS	NINGUNA
		VISITA LARRY TENNIS	VENTA FACT.2832-2834	DEMORA EN LOS DESPACHOS POR DIFICULTAD EN LA VIA PEREIRA-BOGOTA
		VISITA CLIENTE NUEVO BIKE ROLERS	PRESENTACION DEL PORTAFOLIO RAQUETAS DE DOS CUERPOS	PRECIOS
	SEMANA DEL 3 AL 8			
		VISITA SHOW ROOM BOGOTA	VERIFICACION DE CORTE DE FACTURACION, CONTEO DE INVENTARIO, REPORTE TELEFONICO A PEREIRA DE LOS HALLAZGOS Y REABASTECIMIENTO	NINGUNA
		VISITA DRIVE SHOT	VENTA FACT. 2844	NINGUNA
		EVENTO DEMO DAY EN LA FEDERACION COLOMBIANA DE TENNIS	EL EVENTO ESTUVO ENFOCADO A JUGADORES DE ALTO RENIMIENTO Y ESCUELAS DE FORMACION DIRIGIDO POR JUAN DIEGO ZABALETA	EL TRAFICO DE PERSONAS ES ELEVADO Y EN DOS DIAS NO SE ALCANZA
		VISITA DEPORTENNIS UBICADO EN CAJICA	VENTA FACT.2846	SOLICITA DESCUENTOS MAYORES
		ENVIO REPORTES DE PEDIDOS LARRY TENNIS	INFORMACION RECIBIDA A CONFORMIDAD POR EL CLIENTE	NINGUNA
	SEMANA DEL 17 AL 22	VISITA FEDERACION COLOMBIANA DE TENNIS	VENTA FACT. 2868	NINGUNA
		VISITA FRANKLIN LOPEZ	VENTA FACT. 2869	NINGUNA
		VISITA COUNTRY CLUB	PEDIDO MODALIDAD DROP SHIPPING FACT. 2870	NINGUNA
		VISITA TECHNOCOL	VENTA FACT. 2877	NINGUNA
		VISITA TENNIS & SQUASH	VENTA FACT. 2887	NINGUNA
		VISITA SHOW ROOM BOGOTA	INVENTARIO	NINGUNA
	FEBRERO DE 2020	LLAMADA TELEFONICA LARRY TENNIS	VENTA FACT. 2893	NINGUNA
		COBRO DE CARTERA RAFAEL PINEDA	PAGO 50% FACT.	PEND. PAGO
		PEDIDO TELEFONICO TECHNOCOL - LUIS SUESCUM	VENTA FACT. 2899	NINGUNA
		COBRO DE CARTERA DEPORTENNIS	PAGO FACTURAS	NINGUNA
		ENVIO NUEVO FORMATO DE PEDIDOS V.16 POR JEFE DIRECTO	QUE TODOS LOS CLIENTES DISPONGAN DEL NUEVO FORMATO	NINGUNA
		PEDIDO TELEFONICO FRANKLIN LOPEZ	VENTA FACT. 2902- 2901	NINGUNA
		VISITA DEPORTENNIS UBICADO EN CAJICA	VENTA FACT. 2846 Y ACTIVACION DE DESCUENTOS EN LINEAS DE CUERDAS BABOLAT	NINGUNA
		VISITA FEDERACION COLOMBIANA DE TENNIS	VENTA FACT. 2905	INEXISTENCIA DE RAQUETAS EN LA MAYORIA DE LAS REFERENCIAS
		ENVIO NUEVO FORMATO DE PEDIDOS V.17 POR JEFE DIRECTO	QUE TODOS LOS CLIENTES DISPONGAN DEL NUEVO FORMATO. MODIFICACION POR NUEVA IMAGEN EN PRODUCTOS	NINGUNA
		RECIBIMIENTO Y ENTREGA DEL PEDIDO MODALIDAD DROP SHIPPING PARA EL CLIENTE LARRY TENNIS	RECIBO A CONFORMIDAD FIRMANDO EL MANIFIESTO DE CARGA Y ENTREGANDO DE IGUAL MANERA A NUESTRO CLIENTE CON SU RESPECTIVO PACKING LIST	NINGUNA
		PEDIDO TELEFONICO TENNIS CLUB	VENTA FACT. 2906	INEXISTENCIA DE RAQUETAS DE GAMA ALTA PURE AERO
		VISITA TENNIS & SQUASH	ACUERDO DE PEDIDO MODALIDAD DROP SHIPPING	NINGUNA

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA

## BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

40

	PEDIDO TELEFONICO TENNIS & SQUASH	VENTA FACT. 2911	INEXISTENCIA DE RAQUETAS DE GAMA ALTA PURE DRIVE
	PEDIDO TELEFONICO TECHNOCOL	VENTA FACT. 2919	INEXISTENCIA DE RAQUETAS DE GAMA ALTA PURE AERO
	VISITA CLUB GUAYMARAL	VENTA FACT. 2914	NINGUNA
	VISITA COUNTRY CLUB - INVERSIONES R&V	VENTA FACT.2924	INEXISTENCIA DE MALETAS
	VISITA SHOW ROOM BOGOTA	VENTA FACT. 2928	NINGUNA
	PEDIDO TELEFONICO TENNIS & SQUASH	VENTA FACT 2930	INEXISTENCIA DE RAQUETAS DE GAMA ALTA PURE STRIKE
	VISITA TENNIS VILLAO EN VILLAVICENCIO	VENTA FACT. 2935	INEXISTENCIA DE MALETAS Y RAQUETAS PURE DRIVE
	VISITA A CLIENTES CON EL GERENTE	JUNTO CON EL GERENTE DE LA EMPRESA SE HACE PRESENCIA Y SONDEO EN LAS AREAS DONDE SE EJECUTAN LAS VENTAS	FALTA DE TIEMPO

### 3.1.1.4 Ciclo 4

Tabla 7. ciclo 4

	SEMANA DEL 2 AL 7	COPA DAVIS COLOMBIA Vs. ARGENTINA	INTERACCION CON LOS CLIENTES MAS IMPORTANTES DE COLOMBIA EN UNO DE LOS EVENTOS MAS REPRESENTATIVOS DEL TENNIS MUNDIAL. SE HACEN MUCHO MAS FUERTES LAS RELACIONES ENTRE MARCAS (BABOLAT, WILSON, YONEX Y HEAD), GRACIAS A LA PRESENCIA DE LOS PRINCIPALES GERENTES DE ESTAS Y SANTIAGO GIRALDO, SEBASTIAN CABAL Y ROBERT FARAH COMO EMBAJADORES DE MARCA HACNE MAS FUERTE NUESTRO POSICIONAMIENTO	NINGUNA	
		RECIBIMIENTO DE PEDIDO MODALIDAD DROP SHIPPING PARA CLIENTE TENNIS & SQUASH	PEDIDO RECIBIDO Y ENTREGADO A CONFORMIDAD CON SU RESPECTIVO PACKING LIST Y DECLARACION DE IMPORTACION	NINGUNA	
		VISITA SHOW ROOM BOGOTA	VERIFICACION DEL FUNCIONAMIENTO DEL SHOW ROOM POR PARTE DEL GERENTE COMERCIAL Y GERENTE GENRAL DE LA EMPRESA	NINGUNA	
		VISITA LARRY TENNIS	VENTA FACT.2957	INEXISTENCIAS ACCESORIOS Y RAQUETAS GAMA ALTA PURE DRIVE	
		VISITA TECHNOCOL	ACUERDO DE PEDIDO MODALIDAD DROP SHIPPING	NINGUNA	
	MARZO DE 2020	SEMANA DEL 9 AL 14	RECIBIMIENTO DE PEDIDO MODALIDAD DROP SHIPPING PARA CLIENTE TECHNOCOL	PEDIDO RECIBIDO Y ENTREGADO A CONFORMIDAD CON SU RESPECTIVO PACKING LIST Y DECLARACION DE IMPORTACION	NINGUNA
			PEDIDO TELEFONICO CLUB GUAYMARAL	VENTA FACT. 2967	INEXISTENCIAS RAQUETAS GAMA ALTA PURE DRIVE TEAM
			ENVIO DE FACTURA TECHNOCOL	SE ENVIA FACT. 2964 PARA PAGO	NINGUNA
			VISITA FEDERACION COLOMBIANA DE TENNIS	VENTA FACT. 2970 INTRODUCCION DE RAQUETAS EN SU PRESENTACION TIPO MUNDIAL - BANDERAS	NINGUNA
			VISITA PLANETA TENNIS	VENTA FACT. 2972	INEXISTENCIAS RAQUETAS GAMA ALTA EN PURE AERO, DRIVE Y STRIKE
			VISITA EL MUNDO DEL TENISTA	VENTA FACT. 2948	INEXISTENCIAS RAQUETAS GAMA ALTA EN PURE AERO, DRIVE Y STRIKE
			VISITA A CLIENTE NUEVO EDWIN LEON	PRESENTACION DE TODO EL PORTAFOLIO	NINGUNA
			VISITA NAS S.A.S.	VENTA FACT. 2980	INEXISTENCIA DE DOS REFERENCIAS DE GAMA ALTA Y SU FRECUENCIA DE COMPRA
			VISITA TENNIS CLUB	VENTA FACT. 2961	INEXISTENCIAS RAQUETAS GAMA ALTA EN PURE AERO, DRIVE Y STRIKE
			COBRO DE CARTERA LARRY TENNIS	PAGO FACTURAS	NINGUNA
			COBRO DE CARTERA RAFAEL PINEDA	NO PAGO- SOLICITA PLAZO	SE LE SUSPENDEN LOS DESCUENTOS EN LA LINEA PURE
			VISITA DRIVE SHOT	VENTA FACT. 2988	NINGUNA

# FORTALECIMIENTO EN EL ABASTECIMIENTO DE SG STARS PARA LINEA

## BABOLAT A CLIENTES BOGOTA

1	SEMANA DEL 23 AL 28	VISITA SHOW ROOM BOGOTA	REVISION DE INVENTARIOS	NINGUNA
		RECIBIMIENTO Y ENTREGA DEL PEDIDO MODALIDAD DROP SHIPPING PARA EL CLIENTE TECHNOCOL	RECIBO A CONFORMIDAD FIRMANDO EL MANIFIESTO DE CARGA Y ENTREGANDO DE IGUAL MANERA A NUESTRO CLIENTE CON SU RESPECTIVO PACKING LIST	POR INEXISTENCIA EN LAS BODEGAS DE FRANCIA QUEDAN PENDIENTES CUATRO REFERENCIAS
2	SEMANA DEL 30 AL 4	COMIENZA AISLAMIENTO PREVENTIVO		
3		TELETRABAJO	REUNIONES CON FACTURACION- VIA TELEFONICA	
4			COBRO DE CARTERA A CLIENTES VIA TELEFONICA	
5			ASESORIA A CLIENTES - VIA TELEFONICA	
6		SUSPENSION DE DESPACHOS		
7		PROGRAMACION DE VACACIONES COLECTIVAS COMO MEDIDAS PREVENTIVAS DE LA EMPRESA POR COVIC-19		
8				