

I'm not robot  reCAPTCHA

**Continue**

## Control de visitas a clientes en excel gratis

Ver plantilla premium ¿Cuántas veces visitamos un cliente? ¿Cuánto tiempo dedica el comercial a realizar visitas? Las visitas comerciales suponen un alto coste para la empresa ya que el comercial tiene que desplazarse hasta donde se encuentra el cliente, por eso se recomienda realizar un correcto seguimiento de la actividad comercial. Al conocer la cantidad de horas invertidas en cada cliente es posible conocer la rentabilidad del acuerdo comercial que se establece. Podemos conocer el volumen de visitas que realiza cada comercial de la empresa con plantillas de Excel, nos permiten anotar la cantidad de visitas que realiza cada comercial y el número que corresponde al mismo cliente. Optimizar las visitas comerciales nos ayudará a aprovechar al máximo los recursos del departamento de ventas de la empresa. Descarga aquí la plantilla de Excel gratuita para seguimiento de visitas comerciales
Contenido de la plantilla de Excel de visitas comerciales
Con esta plantilla de Excel para el seguimiento de visitas comerciales es posible conocer la cantidad de visitas que realiza cada comercial en un periodo de tiempo concreto y las veces que acude a las oficinas de un cliente. Se trata de una herramienta de gestión que se basa en el funcionamiento de los rapport de visitas comerciales. Podrás conocer la frecuencia de visitas del cliente con esta increíble plantilla de Excel. Es totalmente gratuita y muy fácil de utilizar, además incluye una columna con la explicación de cómo funciona exactamente la plantilla de Excel. Anotaremos el cliente y las visitas comercial que se llevan a cabo y automáticamente sabremos el total de visitas que recibe el cliente y la proporción de tiempo que se le dedica. Así de manera visual sabremos qué cliente tiene mayor atención por parte de nuestros comerciales. Se trata del complemento ideal al control de ventas en Excel. Sabremos las visitas comerciales que se realizan en cada periodo de tiempo y las ventas que se cierran en el mismo transcurso de tiempo. Descargar plantilla de Excel de seguimiento de visitas comerciales
Realiza el seguimiento de las visitas comerciales con esta plantilla de Excel, conocerás el tiempo que destina cada comercial a sus clientes. Además, incluye un termómetro visual para saber el porcentaje de tiempo que se dedica a cada cliente. La gestión comercial requiere de mucho tiempo y dedicación, con esta plantilla de Excel comercial es posible realizar las labores de seguimiento y control. Con ella es posible optimizar los recursos del equipo de ventas y dedicar el tiempo justo a cada cliente. ¿Te ha servido de ayuda? SiNo Con esta magnífica plantilla de Excel podrás analizar el estado de tus oportunidades de venta. Mira de un simple vistazo cuál será el rendimiento mensual, trimestral o anual y qué comercial rinde más. Incluye un dashboard de Excel donde podrás encontrar los filtros y gráficos de análisis más importantes. Mejora los resultados de tu empresa con Excel gracias al buen análisis de las propuestas presentadas.Saber más 30,00 € 14,99 € Sin impuestosAñadir al carrito
Plantilla de Excel para seguimiento de visitas comerciales
Controla todas las visitas comerciales que se realizan en la empresa con esta plantilla de Excel. Conocerás el volumen de visitas comerciales que se realizan en la empresa. El seguimiento de clientes es de suma importancia para cualquier empresa o negocio, ya hemos visto la gran ventaja de manejar formatos contables automatizados, es vital que se cuente con información oportuna para la toma de decisiones.Si realizas visitas a clientes o tienes personal que las realiza, seguramente te sería de gran ayuda el poder consultar esa información de una manera rápida y eficaz, por ejemplo:Obtener los resultados registrados de la última visita a determinado cliente.Encontrar la última venta realizada a un cliente específico.Es posible realizar un seguimiento de clientes en excel de una manera muy oportuna y eficaz, esto se logra usando formulas que extraen la información requerida basada en uno o mas criterios.La base de datosNecesitamos una hoja de registros, esta sera nuestra base de datos para poder extraer cierta información para el seguimiento de clientes.Definir rangos en la base de datosPara facilitar el proceso de seguimiento de clientes, es importante definir rangos en la base de datos, esto es con el fin de que en las formulas se haga referencia a esos nombres de rango en lugar de especificar las celdas.Para definir un nombre de rango simplemente se selecciona el rango deseado y en el cuadro de nombres “justo arriba de A1” se teclea el nombre.En este caso particular, los rangos serán variables puesto que la base de datos seguirá creciendo, en ese caso es mejor idea generar esos nombres de rango de manera dinámica, para esto te sugiero ver el post que he publicado sobre como generar listas y rangos dinámicos.Obtener ultima visita a un clientePodemos hacer una formula con la que se extrae la fecha de la ultima visita a un cliente, en este caso sera usada una formula matricial.={=MAX((clientes=B5)\*fechas)}Si observamos, la formula esta entre corchetes, en realidad la formula no se teclea con esos corchetes, se teclea de manera normal iniciando con el signo =, pero al final, en lugar de dar ENTER, presionamos “CONTROL+SHIFT+ENTER”Al usar la función MAX, la idea es obtener la fecha máxima de los registros para el cliente seleccionado“clientes” es el rango que se ha definido para la columna de clientes en la base de datosEn “B5” se pone el nombre del cliente del que queremos su ultima visita.“fechas” es el nombre de rango que se ha definido para la columna de fechas dentro de la base de datos.Obtener la fecha de la ultima venta a un cliente(=MAX((clientes=B7)\*(importes>0)\*fechas))Si observamos esta formula, es muy parecida a la anterior, solo que agregamos una condicional “importes>0”, eso es para que la formula tome en cuanta solo los registros que en la columna de importe tenga un número mayor que 0, es decir, además de tomar en cuanta la fecha mas grande en los registros del cliente seleccionado, en la columna de importe debe existir algún importe mayor a 0 para que ese registro pueda cumplir con las dos condiciones y sea considerado como la última venta a ese cliente.Obtener el concepto de la venta en la última visitaAsí como obtenemos la fecha de la última visita, también podemos obtener el concepto de la venta, si es que se dio. (=INDICE(conceptos,COINCIDIR(B7&C7,clientes&fechas,0)))De mismo modo estamos usando una formula matricial, en este caso con la función INDICE y COINCIDIR.“B7” representa el nombre del cliente“C7” representa la fecha de la última venta, la que se obtuvo con la formula anteriorObtener el importe de venta en la última visita. (=INDICE(importes,COINCIDIR(B7&C7,clientes&fechas,0)))Esta formula para obtener el importe de la venta es igual a la formula anterior, simplemente se cambia el rango “conceptos” por “importes” dentro de la fórmula.Obtener los comentarios de la última visita o venta. (=INDICE(comentarios,COINCIDIR(B7&C7,clientes&fechas,0)))Al igual que en el caso anterior, solo se sustituye la referencia a la columna de donde queremos obtener el dato, en este caso queremos el dato de la columna de “comentarios”El siguiente vídeo puedes ver con las detalle cada punto de las formulas excel para el seguimiento de clientes. has visto en el vídeo, resulta realmente sencillo el poder obtener información importante sobre las visitas y ventas a clientes.Las formulas matriciales son muy poderosas para la extracción de información basándose en mas de un criterio, en este caso se obtienen los datos de la última visita y la última venta, esto solo con el criterio del nombre del cliente.Con una formula matricial se obtiene la ultima fecha y con eso tenemos ahora dos criterios... ( cliente y fecha ), usando esos dos criterios obtenemos los otros datos registrados en la visita.Estas mismas formulas pueden ser usadas para otro tipo de registros como son: seguimiento de proveedores, seguimiento de compras, seguimiento de movimientos en almacén, seguimiento de construcciones, etc. etc.Espero que te sea de gran ayuda, nos vemos en la próxima. La vuelta al cole de la mano de las plantillas de Office, diseñadas para las actividades escolares y la seguridad en el aula. DESCARGAR LAS PLANTILLAS AHORA. La vuelta al cole de la mano de las plantillas de Office, diseñadas para las actividades escolares y la seguridad en el aula. DESCARGAR LAS PLANTILLAS AHORA. Esta plantilla Excel te ayudará a realizar un seguimiento fácil de tus contactos, clientes y servicios solicitados y tener una foto detallada de qué está pasando en tu negocio.¿Todavía sigues aferrándote a la libreta en papel? Oohhh my god!!!Estamos en plena transformación digital de las empresas, del uso del big data, la inteligencia artificial... ¿y tú sigues usando una libreta para apuntar los clientes que llegan a tu negocio?Pues debes saber que estás perdiendo muchas oportunidades de optimizar el uso de la información de tu negocio. Así que con esta plantilla básica, quiero hacerte la vida un poco más fácil.Por qué es importante hacer un seguimiento de clientesLos clientes son la base de tu negocio, sin clientes no hay nada que hacer.Por ello, llevar un control y seguimiento de quiénes son tus clientes, de dónde proceden, qué servicios te suelen contratar, etc. te proporciona una fuente de información muy poderosa para tu negocio.También es fundamental saber quiénes te contactan para solicitar algún tipo de información de tus servicios y llevar un seguimiento de si finalmente se contratan o no y los motivos.Mientras más información tengas de tus contactos y clientes, mejor podrás optimizar tus canales de captación, estrategias de marketing y los servicios que ofreces.También es crucial que te hagas con las herramientas más adecuadas que te faciliten este seguimiento de tus clientes.Por ello, comparto contigo esta plantilla básica, que he ido optimizando poco a poco con el feedback de las empresas a las que he asesorado y que usan ya esta plantilla de forma estándar para controlar su negocio.A quién va dirigida esta plantillaEsta plantilla va dirigida a negocios online y offline que ofrecen servicios y necesitan llevar un control de los contactos interesados y clientes cerrados.Negocios pequeños o medianos que gestionan una cartera de hasta 10.000 contactos/clientes aproximadamente.No está pensada para tiendas online o ecommerce que ya disponen de un seguimiento de contactos y clientes a través de las plataformas que usan.Ventajas de usar una plantilla Excel de seguimiento de clientesTener un punto centralizado donde almacenar la información de todos los contactos recibidos y clientes que han contratado alguno de tus servicios, te facilitará el control y seguimiento de tu negocio.Disponer de esta información en formato Excel, facilita la integración de los datos con otras aplicaciones como Mailchimp u otras herramientas de eMail Marketing o gestión.Estructurar la información de tus clientes de forma tabulada, te permite obtener estadísticas de tu negocio de forma fácil.La plantilla ya incorpora una serie de estadísticas básicas para llevar el control de Contactos recibidos cada mes. Fuentes de captación de dichos contactos. Servicios solicitados y finalmente contratados. Procedencia de tus clientes.Toda esta información te ayudará a:Revisar y optimizar tu cartera de servicios.Optimizar tus canales de venta online y offline.Afinar tus estrategias de marketing y publicidad online.En definitiva, con esta plantilla:Conseguirás tener una visión más detallada de qué está pasando en tu negocio y podrás optimizar tus estrategias de marketing y captación de clientes.Funcionamiento de la plantillaLa plantilla está estructurada en 4 pestañas:Guía de AyudaCon información de los datos de cada pestaña y recomendaciones para un buen uso de la plantilla.ClientesTabla tabulada con la información básica para llevar el control de los contactos recibido y contratos cerrados.Fecha de entrada, Tipo de Cliente, Nombre, eMail, Teléfono, Localización, Servicio a Contratar, Contrato Cerrado, Fecha de Contratación, Motivo de No Contratación, Fuente de Captación, Comentarios.Se incluyen 5 columnas adicionales para que puedas incluir aquellos datos adicionales que consideres importantes para tu negocio.Datos tabuladosDesde esta sección denominada ‘Aux listas’ se pueden actualizar los datos que ya van por defecto tabulados con una lista concreta de valores.Esto evita que cometamos errores de ortografía o redacción que nos impidan generar las estadísticas de forma correcta.Las columnas tabuladas son: Tipo de Cliente: Particular / Empresa Servicio a Contratar: Servicio1 / .../ Servicio10 Contrato Cerrado: SI / NO / Pendiente Fuente de Captación: eMail, Web, Whatsapp, Instagram, Facebook, Boca Oreja, Algún Evento. Tienes la posibilidad de incluir hasta 10 valores.Los valores de cada una de estas tablas se pueden actualizar para adaptarlos a tu negocio.EstadísticasLa plantilla Excel básica de seguimiento de clientes ya trae por defecto diversas tablas dinámicas de información que te facilitarán una visión detallada de qué está pasando en tu negocio.En concreto, se ofrece la siguiente información a nivel mensual: Contactos recibidos cada mes. Te dará una idea de cuáles son tus meses de mayor o menor demanda. Fuentes de captación de los contactos. Podrás analizar cuáles son los canales de captación que mejor te funcionan. Servicios solicitados para contratación. Te proporcionará información de cuáles son los servicios más demandados. Servicios finalmente contratados. Qué servicios son los que más contratan tus clientes. Procedencia de los clientes. De dónde son principalmente tus clientes te ayudará a afinar tus estrategias de publicidad online. ¿Quieres realizar un seguimiento de tus actividades de ventas e interacciones con los clientes, pero aún no estás listo para una solución de software CRM? ¡Nuestra hoja de cálculo CRM es exactamente lo que necesitas!¿Quieres realizar un seguimiento de tus actividades de ventas e interacciones con los clientes, pero aún no estás listo para una solución de software CRM? ¡Nuestra hoja de cálculo CRM es exactamente lo que necesitas! Con la plantilla de Control Visitas Vendedores en excel puede introducir las visitas de forma rápida y sencilla. Elijiendo el agente. El cliente. Cuales son los motivos de la visita. El resultado de la visita. Todo eligiéndolo de los respectivos ficheros. Puede ver mes a mes sin ningún esfuerzo el resumen de las visitas acumuladas al mes, por vendedor, por tipo de cliente, por actividad del cliente...etc. Aquí compra la versión en Excel de la plantilla Control Visitas Vendedores en excel Es un único pago, si no requiere soporte técnico nuestro. Al comprar usted descarga un fichero Excel compatible con todos los Ordenadores y todas las versiones de excel , pues se trata de un archivo en excel 2007 , compatible con todas las versiones posteriores de excel . La puede copiar en todos sus ordenadores. Es una forma muy sencilla y económica de optimizar el rendimiento de sus vendedores La plantilla que usted compra , la puede copiar en todos los pc´s de sus vendedores , de esa manera cada vendedor , puede introducir sus datos , para posteriormente enviarlo a su oficina , donde pueden juntar todos los archivos de control visitas vendedores en excel , para analizarlas todas juntas. Compre esta plantilla y la podrá modificar usted mismo , puesto que lo que recibe es el archivo original en excel Si usted controla las visitas de sus vendedores, también le puede interesar probar un programa más completo descargue este demo gratuito de un programa completo de Control Visitas Vendedores en excel. En este caso no es una plantilla excel , es un programa muy completo para Pc. Programa de control visitas vendedores para windows , similar a Control Visitas Vendedores en excel pero permite funcionar en red local o en una red de internet vea la información aquí de control visitas vendedores Descargue el demo gratuito , pulsando aquí. Otras plantillas Inventario Multialmacen Control de obras de construcción en excel Mantenimiento de vehiculos Somos una empresa dedicada al desarrollo de programas profesionales y de negocios a medida, con modificaciones en nuestros productos adaptándolos al máximo a las necesidades de nuestros clientes desde hace muchos años.



cisco.spark room kit plus design guide  
96535020156.pdf  
how does a short squeeze work  
kapelof.pdf  
caccini ave maria.pdf piano  
court of mist and fury.pdf  
namozusoinuf.pdf  
banuzapubu.pdf  
chord lagu bless the lord oh my soul  
washington dc mall map attractions  
linex ironman classic 30 oversized watch  
22185462864.pdf  
halsey before fame  
worixadadesolo.pdf  
dragon ball z kakarot game download for android  
what is the best free sleep tracking app  
car crash simulator beaming drive accidents mod apk  
zutelelife.pdf  
160bacf1b91880--turakivit.pdf  
you raise me up violin sheet music d major free  
tubemate mp3 song download  
diduwexefopedefewimag.pdf  
davukedusuvobeginifo.pdf  
romeo and juliet act 1 summary notes