

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.		Código: PR-GL-04
	Proceso de Gestión Logística Procedimiento de Autoventas		Fecha: 01/03/2024
			Versión: 0

REV	FECHA	ELABORÓ	REVISÓ Y APROBÓ	DESCRIPCIÓN
0	01/03/2024	Gestión logística	Gestion calidad	Versión original

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.	Código: PR-GL-04
	Proceso de Gestión Logística Procedimiento de Autoventas	Fecha: 01/03/2024
		Versión: 0

1. OBJETIVO

Incentivar las ventas de lubricantes Mobil y Terpel en los clientes de la compañía, dando facilidades que permita llegar en el menor tiempo posible, siendo más ágiles en la venta que nuestros competidores.

2. ALCANCE

Inicia con la definición de las fechas en las que se realizarán las autoventa por parte de gestión logística y son informadas al área comercial (coordinadores comerciales) y finaliza con la entrega de la factura en el cliente.

3. RESPONSABLES

3.1 GESTIÓN LOGISTICA

4. NORMATIVIDAD

4.1 NORMATIVIDAD

- **Decreto 1499 de 2014**, por medio del cual se reglamentan las ventas que utilizan métodos no tradicionales y las ventas a distancia.

5. DEFINICIONES Y TÉRMINOS

- **AUTOVENTA:** Proceso de venta de producto implementado por Districol Ltda., donde se pretende llegar de manera más ágil a los clientes, buscando la oportunidad de incentivar la venta con tiempos de entrega mas rápidos.
- **MIX DE PRODUCTOS:** Combinación de productos a cargar en el vehículo para la realización de la auto venta

6. DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO

6.1 DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DEL PROCEDIMIENTO

La empresa Districol Ltda., bajo la dirección del proceso de gestión logística, plantea el siguiente documento para llevar a cabo el procedimiento de auto ventas, el cual se describe a continuación:

No.	Desarrollo de la actividad	Responsable	Punto de control
1	Define las fechas en las que se realizarán las autoventa por parte de gestión logística y son	Director Logístico	Correo electronico informando las fechas

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.	Código: PR-GL-04
	Proceso de Gestión Logística Procedimiento de Autoventas	Fecha: 01/03/2024
		Versión: 0

No.	Desarrollo de la actividad	Responsable	Punto de control
	informadas al área comercial (coordinadores comerciales).		de realización de autoventa.
2	Define las zonas que deben ser visitadas y el asesor comercial que acompañará la ruta de autoventa. Nota 1: El procedimiento de autoventa según la disposición de los vehículos se está llevando a cabo en la zona de Cali, en busca de oportunidades que permita extenderlo a otras zonas del departamento y la región. Nota 2: Se realiza la autoventa con el objetivo de incentivar la entrega inmediata.	Coordinadores comerciales	Correo electronico informando el asesor y la zona elegida.
3	Define el mix de productos y la cantidad sugerida que deben ofrecer según la zona a visitar, y debe informar al área logística para realizar previo cargue del producto en el vehículo.	Coordinador comercial	Correo electronico informando el mix de producto y cantidad sugerida
4	Registra en el sistema producto en consignación a nombre del asesor que realizará la ruta de autoventa.	Auxiliar de facturación	Soporte de pedido a consignación a nombre del asesor comercial
5	Realiza cargue de vehículo con mix de producto con base en el documento de consignación.	Jefe de bodega	Soporte de pedido a consignación a nombre del asesor comercial
6	Verifica unidades de producto con el conductor y asesor comercial.	Jefe de bodega	Soporte de pedido a consignación a nombre del asesor comercial
7	Inician ruta de autoventa y venta de producto en cliente. Nota 1: Si el cliente se encuentra creado en Districol Ltda, el asesor debe realizar el pedido a través de la plataforma de movilidad y dejar en observaciones que es una autoventa adjuntado fecha de realización y se debe diligenciar el recibo de caja de autoventa.	Asesor comercial Conductor	FOR-GL-08 Reporte de entregas de autoventa FOR-GL-09 Recibos de caja de autoventa de contado

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.	Código: PR-GL-04
	Proceso de Gestión Logística Procedimiento de Autoventas	Fecha: 01/03/2024
		Versión: 0

No.	Desarrollo de la actividad	Responsable	Punto de control
	Las ventas a clientes existentes pueden ser de contado o crédito según las condiciones bajo las que fueron creados. Para el caso de identificar un cliente potencial que actualmente no hace parte de Districol, el asesor debe diligenciar el formulario de creación de cliente, solicitar documentos anexos y diligenciar el recibo de caja de autoventa. Nota 2: No se pueden realizar ventas de crédito a clientes potenciales, que no han sido creados en la plataforma de Districol. Únicamente se realizan ventas de contado. Nota 3: Para fidelizar clientes nuevos de autoventa se realizan descuentos especiales, el cual deben ser confirmados con asistente de dirección.		
8	Realiza inventario de productos sobrantes de la autoventa, firma recibido a satisfacción y los pasa a auxiliar de facturación para que sean ingresados nuevamente en el inventario de producto.	Jefe de bodega	Pedido de consignación
9	Recibe dinero en efectivo producto de la autoventa por parte del asesor comercial. Nota 1: El auxiliar de tesorería debe verificar que el dinero en efectivo producto de la autoventa corresponda al total de los recibos de caja del talonario de autoventa.	Auxiliar de Tesorería	Recibido en FOR-GL-09 Recibo de caja de autoventa
10	Asesor realizar trámite para creación de cliente en la plataforma de SAP con el área de cartera.	Auxiliar de cartera	Plataforma SAP
11	Realizar pedido de las ventas efectuadas por medio de la autoventa a través de la plataforma de movilidad.	Asesor comercial	Plataforma de Movilidad

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles		Código: PR-GL-04
	Districol Ltda.		Fecha: 01/03/2024
	Proceso de Gestión Logística Procedimiento de Autoventas		Versión: 0

No.	Desarrollo de la actividad	Responsable	Punto de control
12	Factura pedidos de producto vendido, cancelando el pedido en consignación a nombre del asesor y dejando la factura en nombre del cliente al que se propició la venta.	Auxiliar de facturación	Factura de venta
13	Realiza entrega de factura al cliente.	Asesor comercial	Factura de venta

	Distribuidores de Lubricantes y Combustibles Districol Ltda.	Código: PR-GL-04
	Proceso de Gestión Logística Procedimiento de Autoventas	Fecha: 01/03/2024
		Versión: 0

7. CONTROL DE REGISTROS

Código	Nombre	Responsable	Almacenamiento	Acceso	Retención	Disposición final
PR-GL-05	Autoventas	Gestión logística	Digital	Gestión Calidad	5 años	Conservación