



POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO  
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

PROYECTO PRIMERA PARTE

TUTOR  
JAVIER MARTIN GUERRERO

INTEGRANTES DEL GRUPO

ANDREA CEPEDA JIMENEZ (COD 1211610178)  
DAYANA MORENO GARCIA (COD 1211070092)  
DARIO ANDRES CEBALLOS (COD 1111180007)  
PATRICIA VARGAS (COD 121161011 )  
JACKELINE PUENTES (COD 1211070615 )  
YAMILE LLANOS (COD 1211000055)

POLITECNICO GRANCOLOMBIANO  
GESTION DE LA INFORMACION  
BOGOTA  
2014



POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO  
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

### OBJETIVO GENERAL

Comprender la importancia que tienen los sistemas de información para la toma de decisiones en una empresa y la importancia que tiene en cuanto al ahorro del tiempo ya que nos permite agilizar las tareas.

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Automatizar los procesos operativos, de una manera organizada
- Proporcionar información de apoyo a la toma de decisiones, para agilizar el sistema de abono a las cuentas por pagar.
- Lograr las ventajas competitivas en la implementación del sistema de pagos y un buen manejo de la información.



POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO  
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

## JUSTIFICACION

El grupo escoge el problema que hay en la compañía Grupo Canaima para verificar sus Ingresos y propone un sistema información que nos permita capturar, procesar, almacenar y distribuir la información para apoyar la toma de decisiones y el control sobre ella.

Es importante tener el control de la información para generar informes e indicadores que permitan evitar pérdidas y corregirlas y así generamos valor a nuestra compañía



## DETALLE DE LA ACTIVIDAD

La compañía Grupo Canaima es líder en ventas y fue constituida en Marzo 20 de 2013.

## OBJETO SOCIAL

La sociedad tendrá por objeto la venta de los siguientes productos inicialmente en la ciudad de Bogotá, distribuidos en dos zonas, norte y sur.

PRODUCTO	PRECIO
BISUTERIA	\$ 800.00
LABIAL	\$ 900.00
PERFUME	\$ 1,200.00

## MISIÓN







Grupo Canaima es una Empresa reconocida a nivel local, por la extensión y la calidad de su portafolio para lograr satisfacer las necesidades y expectativas del mercado femenino.

## VISIÓN

En el 2015 el Grupo Canaima será la empresa líder a nivel nacional en el mercado, enfocada en la excelencia y alta calidad de sus logrando así desafiar el mercado internacional, manteniendo la lealtad de nuestros accionistas, calidad de vida para sus empleados e impulsando el desarrollo económico del país.



## VALORES CORPORATIVOS

-  Honestidad
-  Compromiso con el cliente
-  Innovación
-  Liderazgo
-  Fortaleza
-  Dinamismo

## TABLA DE PRODUCTOS VS VENEDORES Y ZONAS DE VENTA

PRODUCTO	VENDEDOR	ZONA
BISUTERIA	ANGELA	NORTE
LABIAL	KARINA	SUR
PERFUME	LUCIA	NORTE

## REQUERIMIENTOS

### 1. CONSOLIDAR TODAS LAS VENTAS SEMANALES Y MENSUALES

Lo que se busca hacer inicialmente en nuestro gestor de información es lograr hacer un formato de facturación para nuestros vendedores de bisutería Tienda a Tienda a nivel nacional y también lograr que las amas de casa que trabajan como asesoras comerciales envíen sus pedidos electrónicamente o por fax, para luego en las oficinas de administración puedan ser facturados y ser consolidados en una base de datos, en la cual se llevara a cabo el control de las ventas en todo el país. Generando una cultura de orden y control en la compañía para evidenciar en corto tiempo las ganancias y pérdidas en ventas.



## 2. HACER RECONOCIMIENTO Y SEGUIMIENTO AL DEPARTAMENTO DE VENTAS

Después de tener la consolidación por ventas , zonas y vendedor nos ayudara a evidenciar fallas por zonas , tener los informes semanales y mensuales para los comités de ventas , los cuales ayudara a corregir fallas que se están cometiendo en la parte comercial e iniciar fácilmente alternativas de cambio y control para que dichas ventas no bajen , sino que al contrario aumenten lo más rápido posible al 100% establecido , así logrando un beneficio mutuo tanto como para la compañía y nuestros vendedores. Con este informe será más fácil sacar la cantidad de ventas realizadas por vendedor, para establecer los porcentajes de comisión que se merecen los mejores vendedores por zona.

## 3. CONTROL DE INVENTARIOS

Al tener consolidado los datos más importantes de la factura como lo son cliente, vendedor, producto, cantidad, precio, zona. Esta información alimentara la base de datos con respecto al inventario lo que hará será manejar un control del stock en la bodega, haciendo el descargue automático del inventario, utilizando un sistema PEPS (Primeras en entrar primeras en salir), este informe será de gran ayuda para saber la cantidad de productos existentes, la rotación de los productos y así facilitara la compra de suministros logrando ser de una forma más ágil y acertada de los productos sin existencia en la bodega. También nos ayudara a seguir un manejo de costos para establecer los precios más adecuados por productos y suministrar ágilmente esta información a la gerencia de ventas para cambios de precios, también será más fácil establecer estrategias de promoción y publicidad de los productos de poco rotación en la bodega.

## REPORTES

Los reportes que podamos tener de este método de gestión de información logran compactar la información básica de las ventas de nuestros productos en la compañía logrando brindar información veraz, segura y a tiempo.

Esta información ayudara a las gerencias en la toma de decisiones correctas con respecto a las ventas, el área de bodega, administrativa y área financiera .Ya que los reportes estarán amarrados y serán de gran ayuda para todas las áreas de la compañía en su gestión.



En la parte de toma de decisiones también servirá para establecer las deficiencias en los procesos de la compañía en el área de ventas, de bodega y facturación, se lograran establecer estrategias de ventas para mejorar la rotación de los productos de mayor stock en la bodega, también se lograra establecer con esto las, promociones adecuadas para vender todo el producto y adquirir las mejores ganancias de esto. En la plantilla de Excel es más fácil el manejo de la información con dinámicas de datos y gráficos de gran utilidad para dar a conocer a información y ayudando a su mejor análisis y comprensión

### SISTEMA DE INFORMACIÓN

CONSECUTIVO	FECHA	PRODUCTO	CANITDAD	VR UNITARIO	VENDEDOR	ZONA	REGISTRAR
1	1/3/2004	LABIAL	1350	900	KARINA	NORTE	
2	1/7/2004	LABIAL	1500	900	LUCIA	SUR	
3	1/7/2004	PERFUME	650	1200	ANGELA	SUR	
4	4/26/2014	BISUTERIA	3	800	LUCIA	SUR	
5	4/26/2014	LABIAL	20	900	KARINA	SUR	

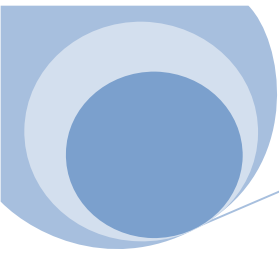
REGISTRO DE VENTAS

FECHA: 4/26/2014    CONSECUTIVO: 6    ZONA:

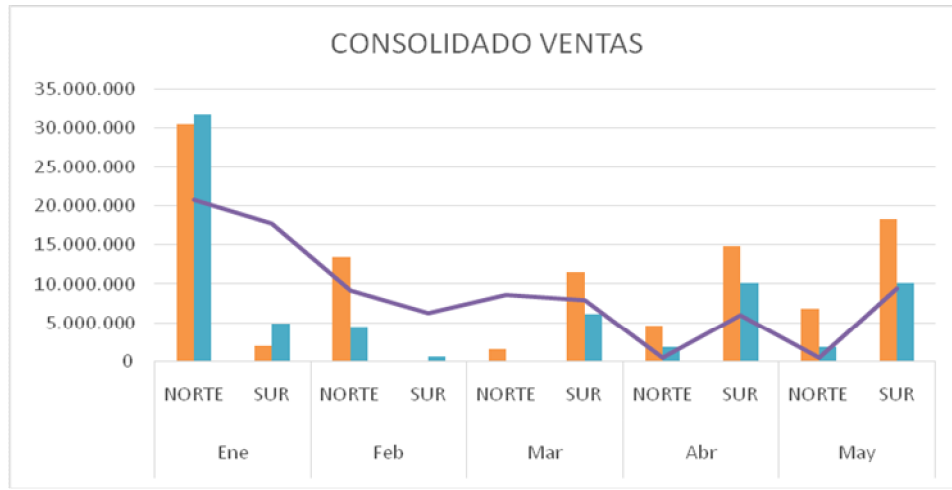
PRODUCTO:     VR. UNIT:

VENDEDOR:     CANTIDAD:

Aceptar    Cancelar



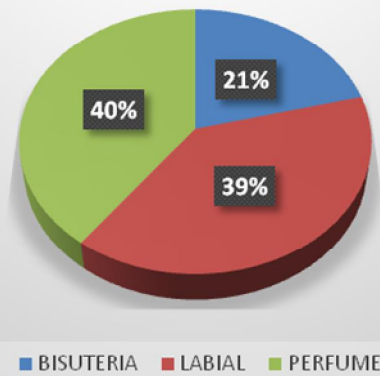
## CONCLUSION INDICADORES



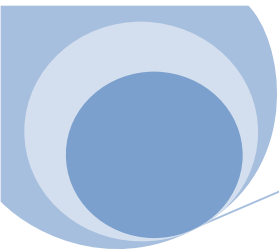
### **CANTIDAD DE VENTAS POR VENDEDOR Y ZONA EN LOS MESES DE ENERO A MAYO**

Se puede ver la concentración de venta que tiene cada vendedor entre los meses de enero a mayo dando como resultado que la vendedora Angela tiene una participación del 39.44% del total de las ventas

### **PORCENTAJE VENTAS POR PRODUCTO**

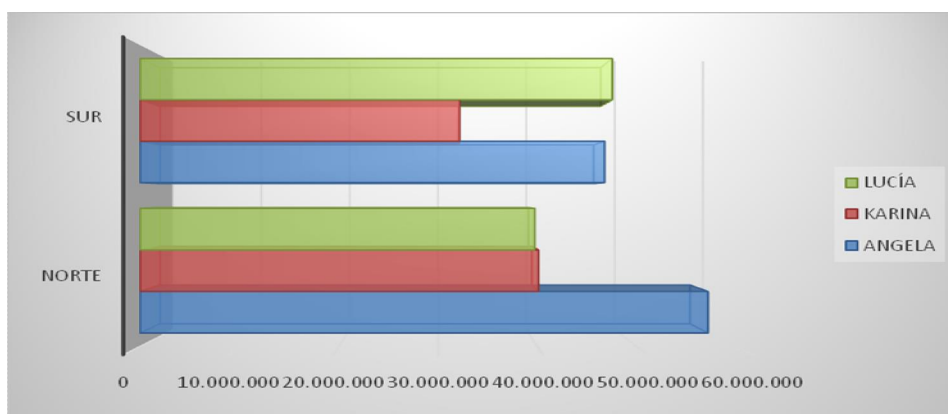






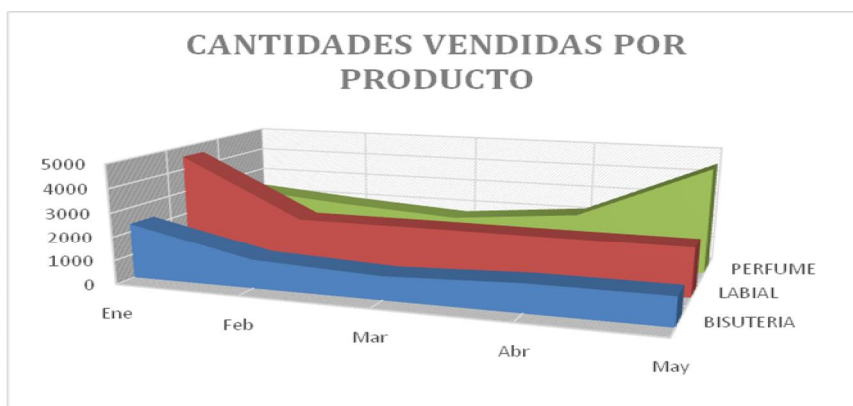
### PORCENTAJE DE VENTAS POR PRODUCTO

El perfume es el producto con una participación del 40% del total de las ventas, esto quiere decir que es el producto líder ya que ha tenido una excelente aceptación en el mercado.



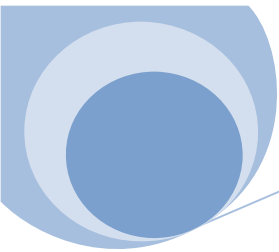
### VENTAS POR VENDEDOR Y ZONA

La zona norte tiene una participación del 52% del total de las ventas mientras la zona sur tiene 48% de participación, liderando la vendedora Ángela en la zona norte y Lucía en la zona sur.



### CANTIDAD DE VENTAS POR PRODUCTO EN LOS MESES ENERO A MAYO

El perfume tiene una participación en la rotación del producto del 39.72%, labial de 39.26% y bisutería del 21.01



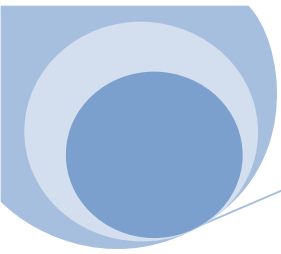
MESES	VENEDORES			
ZONAS	ANGELA	KARINA	LUCÍA	TOTAL VENTAS
<b>Ene</b>	<b>32.590.000</b>	<b>36.660.000</b>	<b>38.325.000</b>	<b>107.575.000</b>
NORTE	30.475.000	31.725.000	20.700.000	82.900.000
SUR	2.115.000	4.935.000	17.625.000	24.675.000
<b>Feb</b>	<b>13.462.500</b>	<b>5.175.000</b>	<b>15.625.000</b>	<b>34.262.500</b>
NORTE	13.462.500	4.500.000	9.225.000	27.187.500
SUR		675.000	6.400.000	7.075.000
<b>Mar</b>	<b>13.275.000</b>	<b>6.187.500</b>	<b>16.612.500</b>	<b>36.075.000</b>
NORTE	1.687.500		8.625.000	10.312.500
SUR	11.587.500	6.187.500	7.987.500	25.762.500
<b>Abr</b>	<b>19.575.000</b>	<b>12.150.000</b>	<b>6.675.000</b>	<b>38.400.000</b>
NORTE	4.725.000	1.950.000	600.000	7.275.000
SUR	14.850.000	10.200.000	6.075.000	31.125.000
<b>May</b>	<b>25.050.000</b>	<b>12.150.000</b>	<b>10.050.000</b>	<b>47.250.000</b>
NORTE	6.825.000	1.950.000	600.000	9.375.000
SUR	18.225.000	10.200.000	9.450.000	37.875.000
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>103.952.500</b>	<b>72.322.500</b>	<b>87.287.500</b>	<b>263.562.500</b>

Podemos determinar que se da la tendencia al crecimiento en las ventas de cada periodo analizado.

### CONCLUSIONES DEL PROYECTO

Con este trabajo colaborativo podemos concluir que los sistemas de información son importantes ya que son una herramienta que se aplica en cualquier tipo de entidad, ayuda a la administración en el mejoramiento continuo de los procesos o subprocesos obteniendo resultados que promueven la simplificación de las tareas.

También podemos decir que el sistema de información genera indicadores que reflejan el resultado de las metas y objetivos propuestos, y así mismo se detectan las fallas y seguidamente podemos implementar las estrategias correctivas para



POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO  
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

una oportuna toma de decisiones, lo cual genera beneficio para los usuarios de la información tanto internos como externos.

### BIBLIOGRAFIA

- ✓ <http://www.sistemaisis.com/erp-ventas.htm>.
- ✓ <http://www.marketing-xxi.com/capitulo-6-la-organizacion-del-departamento-comercial.html>.

# POLITECNICO GRANCOLOMBIANO

Facultad Ingenieria y Ciencias Basicas

Gestion de Informacion

Entrega Trabajo Colaborativo

## Descripcion del problema

Para nuestra compañía Grupo Canaima, es necesario crear una herramienta que nos permita llevar el control diario de nuestras ventas, acumular la información para luego darle los filtros correspondientes y tomar decisiones en base a los resultados.

Con los acumulados generados de esta herramienta queremos ver por medio de graficas y tablas el resumen de nuestras ventas, donde nos diga cuales son los productos mas vendidos y cual es la zona y el vendedor que mas vende dentro del mes.

Esta herramienta nos permitira agilizar los tiempos de analisis y nos permitira tener la información resumida en el momento que la necesitemos, ya que las datas seran actualizadas simultaneamente al momento de realizar las ventas.

# POLITECNICO GRANCOLOMBIA

Facultad Ingenieria y Ciencias Basicas  
Gestion de Informacion  
Entrega Trabajo Colaborativo



<b>Ente 1</b>	Cientes
<b>Ente 2</b>	Zona
<b>Ente 3</b>	Productos
<b>Ente 4</b>	Seguimiento

### Requerimientos

No	Reporte	Descripcion
1	Cientes	Son los consumidores directos de nuestros productos nuestro fin es cubrir sus necesidades.
2	Zona	En nuestra compañía existen tres tipos de zonas En donde vamos a vender nuestros productos.
3	Productos	Son tres los productos que ofrecemos, labial, perfume y bisuteria.
4	Seguimiento	Le daremos un seguimiento continuo a las ventas que realicemos, tanto por producto, zona y vendedor

CLIENTE	NIT	CIUDAD	ID CIUDAD	DIRECCION	TELEFONO	Zona
KAREN TATIANA LOPEZ SUAREZ	105,236,987	BOGOTA	1	CLL 49 # 123-19	6337070	4
JUAN CARLOS AMADO CRUZ	5,239,762	BOGOTA	1	CRA 7 # 231 -12	655222	4
YOHANA MALDONADO BARON	1,073,667,834	BOGOTA	1	CALLE 56 # 99-5	245577	4
ACOSTA BARRERA LYANNE YOLATLI	56,789,836	BOGOTA	1	CRA 19 A No. 78 – 80.	789999	4
ALVARADO SOSA VALERIA NOHEMÍ	23,456,504	BARRANQUILLA	2	Calle 12c No. 7-19	8905666	1
ALVÍDREZ GUTIERREZ MABEL RUBÍ	45,667,778	CARTAGENA	3	Carrera 50 No. 18 - 92.	67889900	1
BAEZA CERVANTES CECILIA EDITH	1,287,878	BARRANQUILLA	2	Carrera 7 No. 26 - 20	987000	1
BLANCO MORENO JESÚS RUBÉN	1,778,973,834	CUCUTA	4	Calle 70 No. 4-60.	898990	3
BORREGO MARES JENNY NOHELY	84,789,489	BOGOTA	1	Calle 26 No. 59 - 65	78899	4
CARRETE OGÁZ JAVIER	78,782,356	CARTAGENA	3	Calle 93B No. 16-47	3214656778	1
FLORES NÚÑEZ MANUEL ROBERTO	63,749,898	CUCUTA	4	Carrera 13 No. 60-67	677989	3
HOLGUÍN ALVARADO EBER	436,767,862	BARRANQUILLA	2	Carrera 7 No. 71-52	677989	1
HOLGUÍN BARRAZA JOSÉ MIGUEL	52,665,637	BOGOTA	1	Carrera 6 No. 6 - 91.	678990	4
LÓPEZ MEZA JESÚS MANUEL	56,278,895	CUCUTA	4	CRA 19 A No. 78 – 80.	4106576	3
MÁRQUEZ DÍAZ LUIS FELIPE	12,232,970	CARTAGENA	3	Calle 12c No. 7-20	576878	1
MARTÍNEZ RINCÓN SYLVIA DEL CARMEN	76,782,868	BOGOTA	1	Carrera 50 No. 18 - 92.	9977545	4
OCÓN HERRERA VERÓNICA	5,268,989	BOGOTA	1	Carrera 7 No. 26 - 21	6878899	4
OJEDA CABRIALES JESÚS MANUEL	2,458,998	BOGOTA	1	Calle 70 No. 4-60.	2631392	4
OZAETA RUIZ ÓSCAR VICENTE	647,878,798	BOGOTA	1	Calle 26 No. 59 - 66	2706481	4
PIZARRO RAMÍREZ MARIO IVÁN	6,734,775	BOGOTA	1	Calle 93B No. 16-48	2781571	4
RODRÍGUEZ NÁJERA UBALDO	37,648,899	BOGOTA	1	Carrera 13 No. 60-68	285666	4
RODRÍGUEZ BORREGO ISAÍAS	124,567,756	BOGOTA	1	Carrera 7 No. 71-53	2931749	4
SILVEYRA MELÉNDEZ LUCELY	567,474	BOGOTA	1	Carrera 6 No. 6 - 91.	300683	4
SOTO RENTERÍA JAZMÍN	2,456,888	BOGOTA	1	CRA 19 A No. 78 – 80.	3081928	4
URIBE URIBE ERICK DANIEL	52,647,934	BARRANQUILLA	2	Calle 12c No. 7-21	3157017	1
EDELMIRA SOLÍS RANGEL	7,989,923	CARTAGENA	3	Carrera 50 No. 18 - 92.	32321069	1
ZEIDY VARGAS LEITÓN	245,556,672	BARRANQUILLA	2	Carrera 7 No. 26 - 22	3307196	1
ZEIDY MARÍA LEIVA OROZCO	56,477,975	CUCUTA	4	Calle 70 No. 4-60.	3382285	3
FLORY JIMÉNEZ QUESADA	87,872,266	BOGOTA	1	Calle 26 No. 59 - 67	3457374	4
GEOVANNY RODRÍGUEZ R	67,848,986	CARTAGENA	3	Calle 93B No. 16-49	35324641	1
ORLANDO BOLAÑOS CHAVES	537,839	CUCUTA	4	Carrera 13 No. 60-69	360755	3
JORGE CARBONELL CARPIO	257,386,657	BARRANQUILLA	2	Carrera 7 No. 71-54	3682642	1

IdCiudad	Descripción	Codigo	Estado	Zona
1	BOGOTA	c01	0	4
2	BARRANQUILLA	c02	0	1
3	CARTAGENA	c03	0	1
4	CUCUTA	c04	0	3

id zona	descripcion	estado
1	Norte	0
2	Sur	0
3	Oriente	0
4	Occidente	0



id producto	id proveedor	nombre	producto	Observaciones	Estado
1	1	Bisuteria	yanbal		0
2	2	labial	lavogue		0
3	3	perfume	c.h		0
3	3	polvo	marias s.a		0
4	4	otros	varios		0

**VENTAS GRUPO CANAIMA  
DE ENERO A MAYO DE 2013**

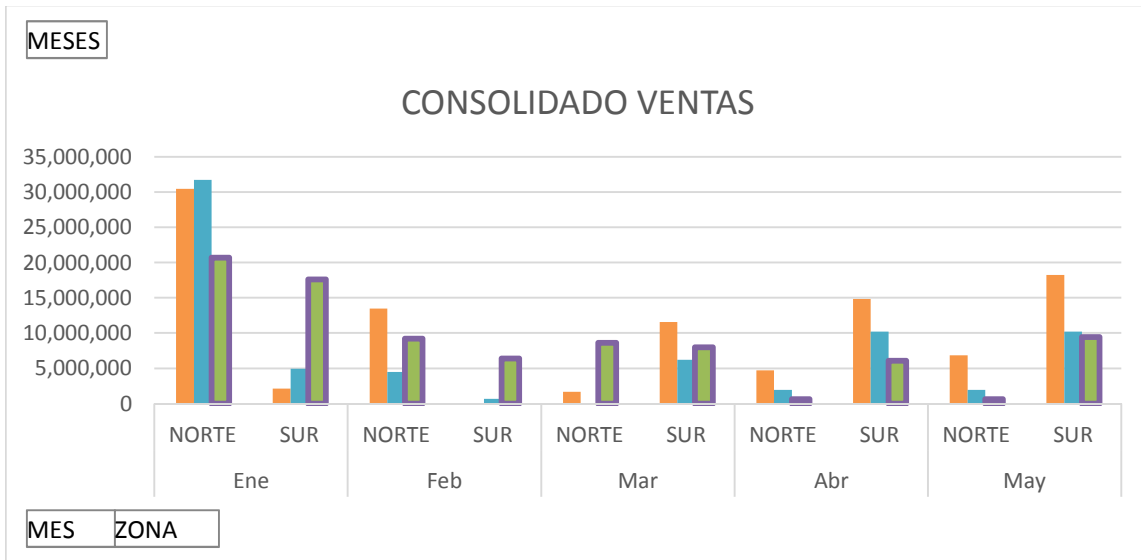
CONSECUTIVO	FECHA	MES	PRODUCTO	CANTIDAD	VR UNIT	VR TOTAL	VENDEDOR
1	02/01/2008	Ene	LABIAL	1,350	9,000	12,150,000	KARINA
2	06/01/2008	Ene	LABIAL	1,500	9,000	13,500,000	LUCÍA
3	06/01/2008	Ene	PERFUME	750	23,500	17,625,000	LUCÍA
4	11/01/2008	Ene	BISUTERIA	1,050	4,700	4,935,000	KARINA
5	14/01/2008	Ene	BISUTERIA	450	4,700	2,115,000	ANGELA
6	18/01/2008	Ene	BISUTERIA	225	2,500	562,500	KARINA
7	20/01/2008	Ene	LABIAL	750	9,000	6,750,000	KARINA
8	20/01/2008	Ene	PERFUME	1,150	23,500	27,025,000	ANGELA
9	22/01/2008	Ene	PERFUME	575	6,000	3,450,000	ANGELA
10	22/01/2008	Ene	BISUTERIA	600	12,000	7,200,000	LUCÍA
11	26/01/2008	Ene	LABIAL	375	12,000	4,500,000	KARINA
12	26/01/2008	Ene	LABIAL	575	13,500	7,762,500	KARINA
13	03/02/2008	Feb	BISUTERIA	375	7,500	2,812,500	ANGELA
14	03/02/2008	Feb	BISUTERIA	375	7,500	2,812,500	ANGELA
15	07/02/2008	Feb	LABIAL	300	9,000	2,700,000	LUCÍA
16	07/02/2008	Feb	LABIAL	375	9,000	3,375,000	ANGELA
17	11/02/2008	Feb	PERFUME	600	3,500	2,100,000	LUCÍA
18	11/02/2008	Feb	PERFUME	300	1,500	450,000	KARINA
19	15/02/2008	Feb	PERFUME	425	3,500	1,487,500	LUCÍA
20	15/02/2008	Feb	PERFUME	425	10,500	4,462,500	ANGELA
21	19/02/2008	Feb	BISUTERIA	225	6,000	1,350,000	KARINA
22	19/02/2008	Feb	LABIAL	450	6,000	2,700,000	KARINA
23	23/02/2008	Feb	BISUTERIA	225	3,000	675,000	KARINA
24	23/02/2008	Feb	LABIAL	725	9,000	6,525,000	LUCÍA
25	27/02/2008	Feb	LABIAL	225	10,500	2,362,500	LUCÍA
26	27/02/2008	Feb	PERFUME	300	1,500	450,000	LUCÍA
27	02/03/2008	Mar	BISUTERIA	150	4,500	675,000	KARINA
28	02/03/2008	Mar	PERFUME	300	7,500	2,250,000	LUCÍA
29	06/03/2008	Mar	BISUTERIA	300	7,500	2,250,000	ANGELA
30	06/03/2008	Mar	BISUTERIA	525	10,500	5,512,500	ANGELA
31	10/03/2008	Mar	PERFUME	225	7,500	1,687,500	ANGELA
32	14/03/2008	Mar	LABIAL	525	10,500	5,512,500	KARINA
33	14/03/2008	Mar	PERFUME	300	7,500	2,250,000	LUCÍA
34	18/03/2008	Mar	LABIAL	725	6,000	4,350,000	LUCÍA
35	22/03/2008	Mar	LABIAL	450	4,500	2,025,000	LUCÍA
36	26/03/2008	Mar	LABIAL	225	10,500	2,362,500	LUCÍA
37	26/03/2008	Mar	LABIAL	150	3,000	450,000	ANGELA
38	31/03/2008	Mar	PERFUME	450	7,500	3,375,000	LUCÍA
39	31/03/2008	Mar	PERFUME	450	7,500	3,375,000	ANGELA
40	03/04/2008	Abr	PERFUME	225	13,500	3,037,500	ANGELA
41	03/04/2008	Abr	PERFUME	225	7,500	1,687,500	ANGELA
42	07/04/2008	Abr	LABIAL	450	7,500	3,375,000	KARINA
43	07/04/2008	Abr	LABIAL	450	10,500	4,725,000	ANGELA
44	11/04/2008	Abr	LABIAL	400	3,000	1,200,000	LUCÍA
45	11/04/2008	Abr	LABIAL	750	13,500	10,125,000	ANGELA
46	15/04/2008	Abr	PERFUME	650	7,500	4,875,000	LUCÍA
47	15/04/2008	Abr	PERFUME	700	7,500	5,250,000	KARINA
48	19/04/2008	Abr	BISUTERIA	525	3,000	1,575,000	KARINA
49	19/04/2008	Abr	BISUTERIA	650	3,000	1,950,000	KARINA
50	27/04/2008	Abr	PERFUME	400	1,500	600,000	LUCÍA
51	02/05/2008	May	PERFUME	225	13,500	3,037,500	ANGELA
52	02/05/2008	May	PERFUME	225	7,500	1,687,500	ANGELA
53	06/05/2008	May	LABIAL	450	7,500	3,375,000	KARINA
54	06/05/2008	May	LABIAL	450	10,500	4,725,000	ANGELA
55	10/05/2008	May	LABIAL	400	3,000	1,200,000	LUCÍA
56	10/05/2008	May	LABIAL	750	13,500	10,125,000	ANGELA

57	12/05/2008	May	PERFUME	450	7,500	3,375,000	LUCÍA
58	13/05/2008	May	PERFUME	450	7,500	3,375,000	ANGELA
59	14/05/2008	May	PERFUME	650	7,500	4,875,000	LUCÍA
60	14/05/2008	May	PERFUME	700	7,500	5,250,000	KARINA
61	18/05/2008	May	BISUTERIA	525	3,000	1,575,000	KARINA
62	18/05/2008	May	BISUTERIA	650	3,000	1,950,000	KARINA
63	26/05/2008	May	PERFUME	700	1,500	1,050,000	ANGELA
64	26/05/2008	May	PERFUME	400	1,500	600,000	LUCÍA
65	26/05/2008	May	PERFUME	700	1,500	1,050,000	ANGELA

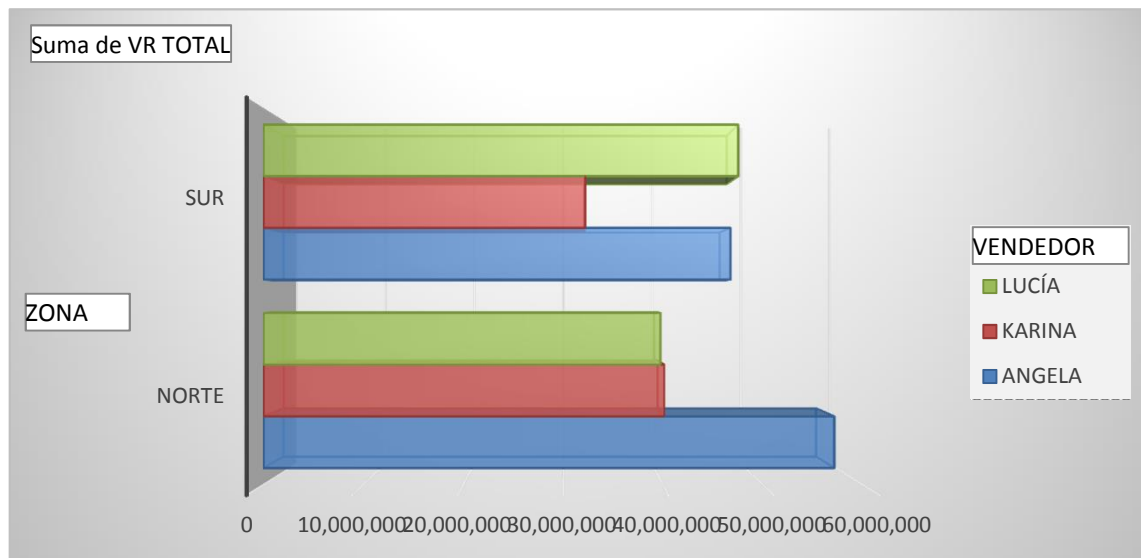
MESES	VENEDORES			
ZONAS	ANGELA	KARINA	LUCÍA	TOTAL VENTAS
<b>Ene</b>	<b>32,590,000</b>	<b>36,660,000</b>	<b>38,325,000</b>	<b>107,575,000</b>
NORTE	30,475,000	31,725,000	20,700,000	82,900,000
SUR	2,115,000	4,935,000	17,625,000	24,675,000
<b>Feb</b>	<b>13,462,500</b>	<b>5,175,000</b>	<b>15,625,000</b>	<b>34,262,500</b>
NORTE	13,462,500	4,500,000	9,225,000	27,187,500
SUR		675,000	6,400,000	7,075,000
<b>Mar</b>	<b>13,275,000</b>	<b>6,187,500</b>	<b>16,612,500</b>	<b>36,075,000</b>
NORTE	1,687,500		8,625,000	10,312,500
SUR	11,587,500	6,187,500	7,987,500	25,762,500
<b>Abr</b>	<b>19,575,000</b>	<b>12,150,000</b>	<b>6,675,000</b>	<b>38,400,000</b>
NORTE	4,725,000	1,950,000	600,000	7,275,000
SUR	14,850,000	10,200,000	6,075,000	31,125,000
<b>May</b>	<b>25,050,000</b>	<b>12,150,000</b>	<b>10,050,000</b>	<b>47,250,000</b>
NORTE	6,825,000	1,950,000	600,000	9,375,000
SUR	18,225,000	10,200,000	9,450,000	37,875,000
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>103,952,500</b>	<b>72,322,500</b>	<b>87,287,500</b>	<b>263,562,500</b>

<b>Suma de VR TOTAL</b>	<b>Etiquetas de columna</b>				
<b>Etiquetas de fila</b>	<b>ANGELA</b>	<b>KARINA</b>	<b>LUCÍA</b>	<b>Total general</b>	<b>%</b>
NORTE	57,175,000	40,125,000	39,750,000	137,050,000	52.00
SUR	46,777,500	32,197,500	47,537,500	126,512,500	48.00
<b>Total general</b>	<b>103,952,500</b>	<b>72,322,500</b>	<b>87,287,500</b>	<b>263,562,500</b>	
	39.44	27.44	33.12		

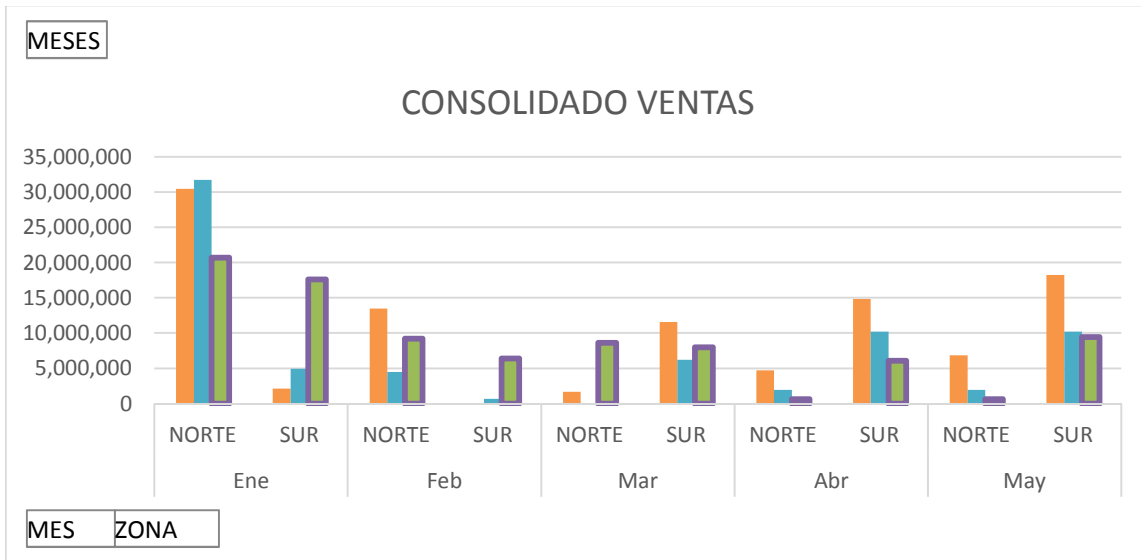
<b>Suma de CANTIDAD</b>	<b>Etiquetas de columna</b>			
<b>Etiquetas de fila</b>	<b>BISUTERIA</b>	<b>LABIAL</b>	<b>PERFUME</b>	<b>Total general</b>
Ene	2325	4550	2475	9350
Feb	1200	2075	2050	5325
Mar	975	2075	1725	4775
Abr	1175	2050	2200	5425
May	1175	2050	4500	7725
<b>Total general</b>	<b>6850</b>	<b>12800</b>	<b>12950</b>	<b>32600</b>
	21.01	39.26	39.72	



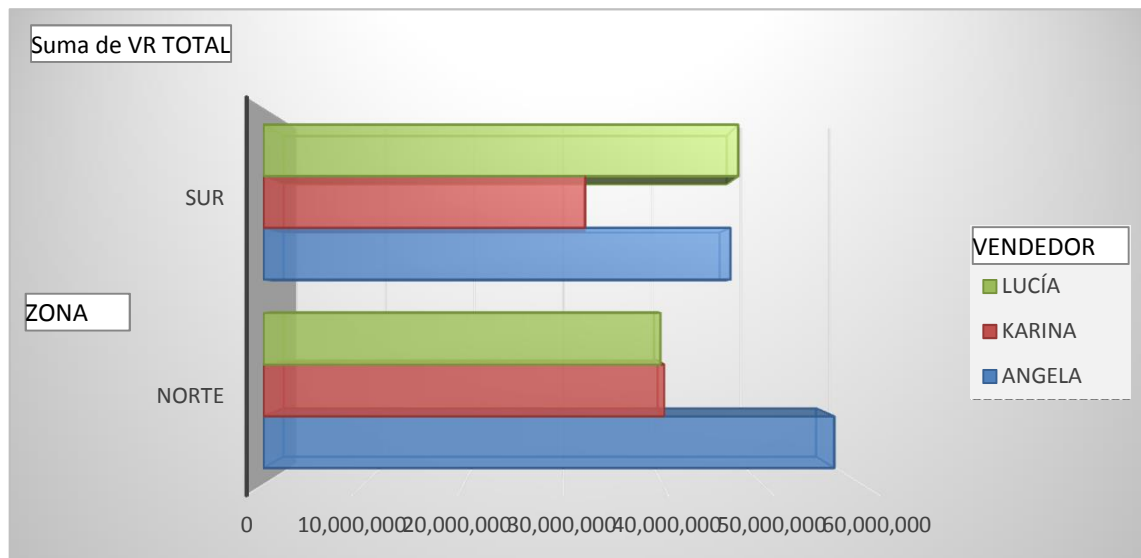
**CANTIDAD DE VENTAS POR VENDEDOR Y ZONA EN LOS MESES DE ENERO A MAYO**



**VENTAS POR VENDEDOR Y ZONA**



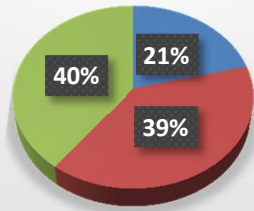
**CANTIDAD DE VENTAS POR VENDEDOR Y ZONA EN LOS MESES DE ENERO A MAYO**



**VENTAS POR VENDEDOR Y ZONA**

CANTIDAD PRODUCTO | TOTAL VENTAS

## PORCENTAJE VENTAS POR PRODUCTO



PRODUCTO

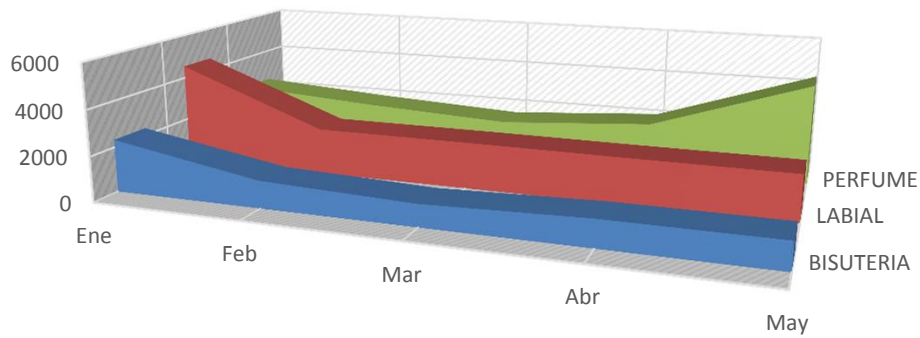
■ BISUTERIA ■ LABIAL ■ PERFUME

Valores

## PORCENTAJE DE VENTAS POR PRODUCTO

Suma de CANTIDAD

## CANTIDADES VENDIDAS POR PRODUCTO



MES

## CANTIDAD DE VENTAS POR PRODUCTO EN LOS MESES ENERO A MAYO



[Volver](#)

# POLITECNICO GRANCOLOMBIANO

Facultad Ingenieria y Ciencias Basicas

Gestion de Informacion

Entrega Trabajo Colaborativo

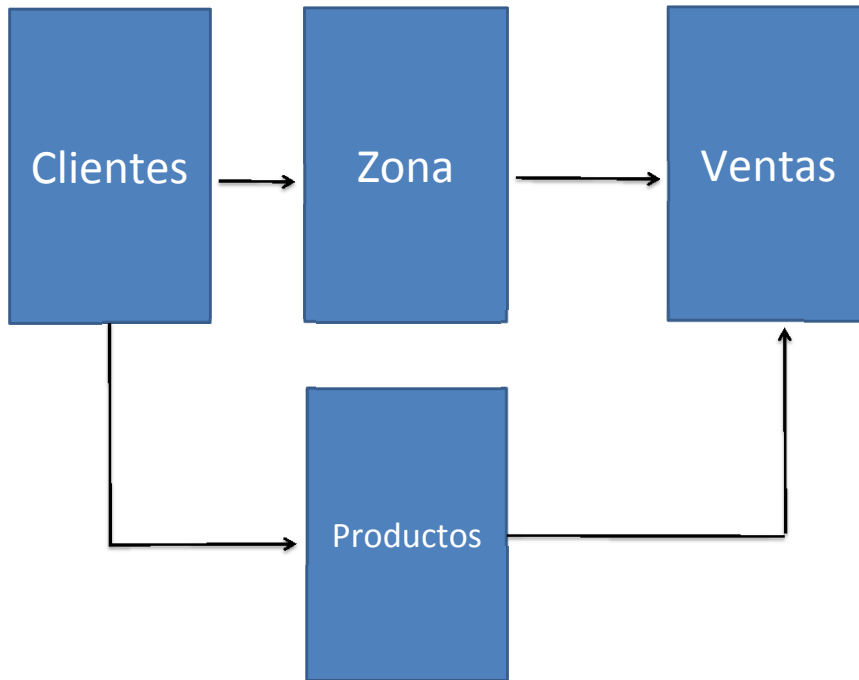
Cientes	Tipo	Longitud	Descripción
id cliente	auto numérico	4	Id consecutivo del cliente
Nit	texto	15	Documento del cliente
Ciudad	numérico	4	Ciudad del Cliente
Dirección	texto	50	Dirección del cliente
Teléfono	texto	50	Teléfono del cliente

Zona	Tipo	Longitud	Descripción
IdCiudad	Numérico	4	id consecutivo de ciudad
Descripción	texto	50	descripción de la ciudad
Codigo	numérico	4	codigo interno de la ciudad
Estado	lógico	1	Activo / No activo

Producto	Tipo	Longitud	Descripción
id producto	autonumerico	4	id el consecutivo
id proveedor	numerico	12	nit proveedor
nombre	Texto	20	nombre proveedor
producto	Texto	50	nombre del producto
Observaciones	texto	255	Observaciones del cliente
Estado	Lógico	1	Activo / No activo

Seguimiento	Tipo	Longitud	Descripción
id seguimiento	auto numérico	4	id del seguimiento
id Cotización	numérico	4	id de la cotización
Fecha	Fecha	8	Fecha del seguimiento
Acción	numérico	4	acción del seguimiento
Observaciones	texto	255	observaciones del seguimiento
Prox Fecha	Fecha	8	Prox fecha para realizar seguimiento
Estado	Lógico	1	Activo / No activo
Vendedor	Texto	35	id del vendedor
Zona	Texto	6	id de la zona

Producto	Tipo	Longitud	Descripción
<b>CONSECUTIVO</b>	Autonumerico	4	id consecutivo
<b>FECHA</b>	Fecha	8	Fecha de seguimeinto
<b>MES</b>	Texto	10	Mes de seguimiento
<b>PRODUCTO</b>	Texto	25	Nombre del producto
<b>CANTIDAD</b>	Numerico	4	Cantidad de producto
<b>VR UNIT</b>	Numerico	10	Valor unitario producto
<b>VR TOTAL</b>	Numerico	10	Total valor producto
<b>VENDEDOR</b>	Texto	20	Nombre del vendedor
<b>ZONA</b>	Texto	6	Id zona



Relaciones de claves					
Numero	Nombre	Tabla Origen	Campo	Tabla Destino	Campo
1	clientes-zona	clientes	zona	zona	zona
2	clientes-productos	clientes		producto	
3	Producto-ventas	producto	id producto	ventas	Producto
4	Zona-ventas	zona	descripcion	ventas	zona