

GUIA PARA LA ELABORACION DE LOS PLANES DE ACCION PARA EL AÑO 2012

| PROGRAMA O PROYECTO  | ACTIVIDADES PROGRAMADAS   | AREA INVOLUCRADA   | RECURSOS  | DEPENDENCIA = GERENCIA COMERCIAL  |  | ACTIVIDADES EJECUTADAS  | RECURSOS EJECUTADOS   | FECHA DE INICIACIÓN  | FECHA DE TERMINACIÓN  | FECHA DE ACTIVIDAD DE SEGUIMIENTO  | ACCIONES CORRECTIVAS APLICADAS  | INDICADOR DE EFICACIA   | INDICADOR DE EFICIENCIA   | INDICADOR DE CUMPLIMIENTO   | OBSERVACIONES   |   |
|--|---|--|---|---|--|---|---|--|---|--|---|---|---|---|---|---|
|  |   |  |   | FECHA DE INICIACIÓN DEL PLAN O PROYECTO (el formato debe ser: año-mes-día) yyyy-mm-dd | FECHA DE TERMINACIÓN DEL PLAN O PROYECTO (el formato debe ser: año-mes-día) yyyy-mm-dd |   |   |  |   |  |   |   |   |   |   |   |
| PLANES O PROYECTOS QUE SE PLANTEAN PARA EL AÑO (solo caracteres alfabéticos)   | ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL PLAN O PROYECTO (solo caracteres alfabéticos)   | AREAS QUE PARTICIPAN DE LA EJECUCION DEL PLAN O PROYECTO (solo caracteres alfabéticos) | RECURSOS FINANCIEROS PRESUPUESTADOS (solo caracteres numericos) | FECHA DE INICIACIÓN DEL PLAN O PROYECTO (el formato debe ser: año-mes-día) yyyy-mm-dd | FECHA DE TERMINACIÓN DEL PLAN O PROYECTO (el formato debe ser: año-mes-día) yyyy-mm-dd | ACTIVIDADES QUE SE PROGRAMARON Y QUE FUERON EJECUTADAS PARA LA REALIZACION DEL PROYECTO (solo caracteres alfabéticos) | RECURSOS QUE SE PRESUPUESTARON Y QUE FUERON EJECUTADOS PARA LA REALIZACION DEL PROYECTO (solo caracteres numericos) | FECHA DE INICIACIÓN DE ACTIVIDADES (el formato debe ser: año-mes-día) yyyy-mm-dd | FECHA DE TERMINACIÓN DE ACTIVIDADES (el formato debe ser: año-mes-día) yyyy-mm-dd | FECHA EN LA CUAL SE REALIZARON ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO A LA EJECUCIÓN DEL PLAN O PROYECTO (el formato debe ser: año-mes-día) yyyy-mm-dd | ACCIONES EMPRENDIDAS QUE FUERON NECESARIAS TOMAR PARA PODER LLEVAR A FELIZ TERMINO LA EJECUCIÓN DEL PLAN O PROYECTO (solo caracteres alfabéticos) | HACE REFERENCIA AL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DEL PROYECTO, ES DECIR, SI ESTE SE CONCLUYO (100%) Y SI NO, SEGUIRA PARA EL AÑO SIGUIENTE (Porcentaje%) | HACE REFERENCIA A LA OPTIMA UTILIZACION DE LOS RECURSOS (Porcentaje%) | HACE REFERENCIA A LA OPTIMA UTILIZACION DE LOS RECURSOS (Porcentaje%) | HACE REFERENCIA AL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DEL PROYECTO, ES DECIR, SI ESTE SE CONCLUYO (100%) Y SI NO, SEGUIRA PARA EL AÑO SIGUIENTE (Porcentaje%) | TODAS AQUELLAS OBSERVACIONES QUE SE DESEEN HACER EN CUALQUIERA DE LAS COLUMNAS. |
| Cumplimiento Presupuesto Ventas Nacionales de 18.049.819 unidades reducidas a 750ml.   | 1. Visitas periódicas al mercado para evaluación de gestión en los canales, revisar ejecución y recomendaciones al distribuidor. 2. Solicitud de Planes de Compra. 3. Informe de Interventoría a la ejecución de cuotas contractuales y/o comerciales y entrega de informe a la Gerencia General. | Gerencia Comercial Ventas Nacionales, Gerencia Mercadeo.                               | ND  | Enero de 2012   | Diciembre de 2012  | ND  | 0   | ND   | ND  | ND   | ND  | 0   | 0   | 0   | ND  |   |
| Penetración en Nuevos Mercados   | 1. Exploración de nuevos mercados para los productos de la ILC. 2. Celebración de Convenios con Dptos. 3. Elaboración Estudios de Necesidad, Conveniencia y Oportunidad.  | Gerencia General, Gerencia Comercial, Ventas Nacionales, Jurídica                      | ND  | Marzo de 2012   | Diciembre de 2012  | ND  | 0   | ND   | ND  | ND   | ND  | 0   | 0   | 0   | ND  |   |
| Cumplimiento Presupuesto Ventas de 1.927.000 unidades reducidas a 750ml.   | 1. Solicitud de planes de compra y seguimiento. 2. Seguimiento a los planes de acción publicitarios. 3. Informe de Interventoría a la ejecución de cuotas contractuales y/o comerciales y entrega de informe a la Gerencia General.   | Gerencia Comercial, Oficina Ventas Internacionales.                                    | ND  | Febrero de 2012   | Diciembre de 2012  | ND  | 0   | ND   | ND  | ND   | ND  | 0   | 0   | 0   | ND  |   |
| Exploración de nuevos mercados para los productos de la ILC en el ámbito internacional   | 1. Análisis de alternativas para venta de productos. 2. Recolección de información de posibles clientes. 3. Elaboración Estudios de Necesidad y Desarrollo Proceso de Selección. 4. Solicitudes de documentación.   | Gerencia General, Gerencia Comercial, Ventas Internacionales, Jurídica                 | ND  | Marzo de 2012   | Junio de 2012  | ND  | 0   | ND   | ND  | ND   | ND  | 0   | 0   | 0   | ND  |   |
| Cumplimiento Presupuesto de Maquillas de 3.000.000 unidades reducidas a 750ml.   | 1. Realizar visitas a los departamentos a los que se les maquiló en el 2011 y atender oportunamente sus requerimientos. 2. Seguimiento ejecución de presupuesto de ventas   | Gerencia Comercial, Oficina Ventas Nacionales,   | ND  | Marzo de 2012   | Diciembre de 2012  | ND  | 0   | ND   | ND  | ND   | ND  | 0   | 0   | 0   | ND  |   |
| Posicionar el Mercado de las Maquillas, sumando nuevos productos a esta importante alternativa de negocio.                           | 1. Efectuar acercamientos con otros dptos que estén interesados en contratar con la ILC. (Putumayo, Huila) 2. Consolidar las negociaciones adelantadas con la firma Diageo para la maquila de Smirnoff. 3. Coordinar actividades con las áreas técnicas y logísticas para optimizar el servicio.  | Gerencia General, Gerencias Comercial, Mercadeo, Técnica y Oficina Jurídica            | ND  | Enero de 2012   | Diciembre de 2012  | ND  | 0   | ND   | ND  | ND   | ND  | 0   | 0   | 0   | ND  |   |
| Gestionar la reactivación de la comercialización de Alcohol Extranero.   | 1. Realizar acercamientos con los clientes potenciales (licorerías y otros). 2. Analizar solicitudes de venta de Alcohol. 3. Presentar oportunamente las cotizaciones.  | Gerencia General, Gerencia Comercial, y Oficina Jurídica                               | ND  | Febrero de 2012   | Diciembre de 2012  | ND  | 0   | ND   | ND  | ND   | ND  | 0   | 0   | 0   | ND  |   |
| Elaboración Cuadros Proyección Mensual de Ventas 2012 Por Producto y Consolidado, según comportamiento mensual de ventas 2008 a 2011 | Revisión y análisis de estadísticas de ventas mensuales de los años 2008 a 2011 y obtención de los porcentajes de ventas promedio por mes, para aplicarlos a las cuotas comerciales por departamento y elaborar proyección.   | Gerencia Comercial, Oficina Ventas Nacionales, Estadística                             | ND  | Marzo de 2012   | Marzo de 2012  | ND  | 0   | ND   | ND  | ND   | ND  | 0   | 0   | 0   | ND  |   |
| Elaboración Formato Mensual de Ventas para seguimiento y control de cuotas contractuales, comerciales e indicadores de gestión       | Seguimiento a la ejecución de presupuesto de ventas y cálculo de indicadores planteados   | Oficina Ventas Nacionales Estadística  | ND  | Febrero de 2012   | Diciembre de 2012  | ND  | 0   | ND   | ND  | ND   | ND  | 0   | 0   | 0   | ND  |   |

DIANA SOL MARÍN FRANCO  
Profesional Especializada (Comercio Nacional)