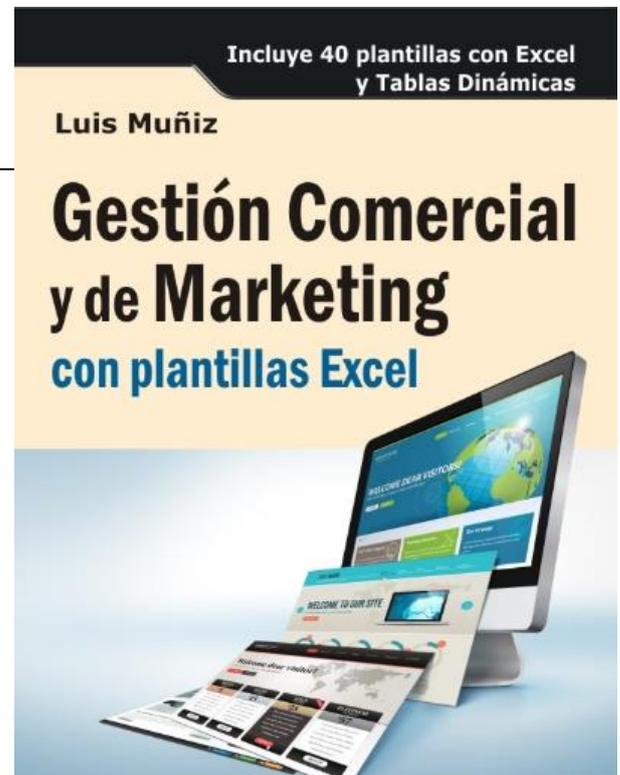


ESTRUCTURA DE LOS CASOS PRÁCTICOS

Estructura principal

-  CMA_E
-  CMA_P
-  INTRODUCCION_TABLAS_DINAMICAS



- **Contenido de esta carpeta:**

-  CMA_E
 -  1_E_1
 -  1_E_2
 -  2_E_1
 -  2_E_2
 -  3_E_1
 -  3_E_2

 1_E_1

-
-  1_1_Control Campañas Publicidad_E
 -  1_2_Seguimiento de asistentes a eventos y acciones comerciales_E
 -  1_3_Seguimiento presupuesto de medios publicitarios_E
 -  1_4_Seguimiento y analisis de empresas competidoras_E

 1_E_2

-  1_5_Seguimiento de productos o servicios de los competidores_E
-  1_6_Analisis_dafo_E
-  1_7_Encuestas_clientes_E
-  1_8_Encuestas_productos_servicios_E
-  1_9_Analisis gant marketing_E
-  1_10_Check list CRM_E
-  1_11 Comparar precios de la competencia_E
-  1_12 Analizar la situación de los productos o servicios_E
-  1_13_Evaluar_gestion_comercial_E
-  1_14_Herramienta seguimiento acciones comerciales CRM_E
-  1_15_Analizar el potencial del mercado por zonas_E

 2_E_1

-  2_1_Seguimiento de ventas_años_E
-  2_2_Seguimiento de objetivos de ventas familias_E

 2_E_2

-  2_3_Seguimiento de objetivos de ventas vendedores familias_E
-  2_4_Analisis ventas ABC_E
-  2_5_Análisis de la concentración de ventas por rango y numero_E
-  2_6_Análisis financiero de propuestas comerciales_E
-  2_7_Control gastos comerciales_E
-  2_8_Gestor de incidencias_E
-  2_9_Control de acciones comerciales_E
-  2_10_Análisis de venta cruzada por cliente y producto_E
-  2_11_Control de ofertas_E
-  2_12_Control de promociones_E
-  2_13_Analizar los costes comerciales segun estado producto_E

 3_E_1

-  3_1_Control y seguimientos de cobros pendientes_E
-  3_2_Control y seguimientos de riesgo de clientes_E
-  3_3_Facturación pendiente por cliente_E
-  3_4_Clasificación de clientes_E
-  3_5_Control de precios por clientes_E
-  3_6_Seguimiento de gastos comerciales en dos años_E

 3_E_2

-  3_7_Control de descuentos_E
-  3_8_Control de devoluciones_E
-  3_9_Cálculo de comisiones de ventas para vendedores_E
-  3_10_Control de rentabilidad clientes_E
-  3_11_Control y seguimiento de plazos de cobro_E
-  3_12_Sistema de evaluación de indicadores comerciales_E

• **Contenido de esta carpeta:**

 **CMA_P**

-  1_P_1
-  1_P_2
-  2_P_1
-  2_P_2
-  3_P_1
-  3_P_2

 1_P_1

-  1_1_Control Campañas Publicidad_P
-  1_2_Seguimiento de asistentes a eventos y acciones comerciales_P
-  1_3_Seguimiento presupuesto de medios publicitarios_P

 1_P_2

-  1_4_Seguimiento y analisis de empresas competidoras_P
-  1_5_Seguimiento de productos o servicios de los competidores_P
-  1_6_Analisis_dafo_P
-  1_7_Encuestas_clientes_P
-  1_8_Encuestas_productos_servicios_P
-  1_9_Analisis gant marketing_P
-  1_10_Check list CRM_P
-  1_11 Comparar precios de la competencia_P
-  1_12 Analizar la situación de los productos o servicios_P
-  1_13_Evaluar_gestion_comercial_P
-  1_14_Herramienta seguimiento acciones comerciales CRM_P
-  1_14_Herramienta seguimiento acciones comerciales CRM_P
-  1_15_Analizar el potencial del mercado por zonas_P

 2_P_1

-  2_1_Seguimiento de ventas_años_P
-  2_2_Seguimiento de objetivos de ventas familias_P

 2_P_2

-  2_3_Seguimiento de objetivos de ventas vendedores familias_P
-  2_4_Analisis ventas ABC_P
-  2_5_Análisis de la concentración de ventas por rango y numero_P
-  2_6_Análisis financiero de propuestas comerciales_P
-  2_7_Control gastos comerciales_P
-  2_8_Gestor de incidencias_P
-  2_9_Control de acciones comerciales_P
-  2_10_Análisis de venta cruzada por cliente y producto_P
-  2_11_Control de ofertas_P
-  2_12_Control de promociones_P
-  2_13_Analizar los costes comerciales segun estado producto_P

 3_P_1

-  3_1_Control y seguimientos de cobros pendientes_P
-  3_2_Control y seguimientos de riesgo de clientes_P
-  3_3_Facturación pendiente por cliente_P
-  3_4_Clasificación de clientes_P
-  3_5_Control de precios por clientes_P
-  3_6_Seguimiento de gastos comerciales en dos años_P

 3_P_2

-  3_7_Control de descuentos_P
-  3_8_Control de devoluciones_P
-  3_9_Cálculo de comisiones de ventas para vendedores_P
-  3_10_Control de rentabilidad clientes_P
-  3_11_Control y seguimiento de plazos de cobro_P
-  3_12_Sistema de evaluación de indicadores comerciales_P

- **Contenido de esta carpeta:**

 INTRODUCCION_TABLAS_DINAMICAS

-  Introduccion_tablas_dinamicas_datos
-  Introduccion_tablas_dinamicas_datos_solucion
-  Introduccion_tablas_dinamicas_texto