EL PROCESO DE APERTURA PARA NUEVOS CENTROS DE VENTAS

NOMBRE DEL CENTRO: _____

RECEPCION DE SOLICITUD DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL

→

VISTO BUENO DEL GERENTE

→

REALIZACION Y ENTREGA DE DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y BÚSQUEDA DEL LOCAL ADECUADO

↓

IDENTIFICACION Y CAPACITACION COMPLETA DEL ASPIRANTE A ADMINISTRADOR (A)

←

ENTREGA A CANDIDATO DE INFORMACION NECESARIA PARA APERTURA (VENTAS)

←

CONFIRMACION DEL LOCAL Y ADQUISICION DE DATOS PARA ELABORACION DE CONTRATO DE ARRENDAMIENTPO

↓

Confirmar: SI las rutas de proveedores directos de BANASUPRO llegan ahí. Gestionar equipo frio de proveedores. Check List de documentos a utilizar por el centro de ventas antes de iniciar operaciones.

→

COMPROBAR:

- **Rotulación externa**
- **Rotulación interna**
- **(etiquetas de precios,**
- **montaje si así lo requiere el centro)**
- **Imagen (pintura con la línea de todos los CV nuevos, entiéndase**

→

EQUIPAMIENTO, ABASTECIMIENTO Y PUESTA EN MARCHA DEL NUEVO C.V.

↓

Verificar funcionamiento del sistema al 100 %

→

NOTIFICACION POR ESCRITO A TODOS LOS DEPARTAMENTOS DE LA NUEVA APERTURA.

Entrega de soporte técnico a los diferentes departamentos

→

SEGUIMIENTO (EN UN TIEMPO PRUDENCIAL HACER UN CLIENTE OCULTO)

banasupro
GERENCIA DE MERCADEO