



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN VIRTUAL  
¿QUÉ ES UNA **MICROPARTICIPACIÓN?**

[WWW.ODORUS.CO](http://WWW.ODORUS.CO)



Es un estudio a baja escala (es decir, pequeño) que permite ver **cuánto de los productos de las marcas, que representamos, se venden en el mercado y cuál es la situación de la competencia frente a nosotros.**

Con este estudio, las empresas tienen por objetivo mejorar sus planes comerciales para brindarle a usted mejores herramientas para posicionar la marca y aumentar las ventas.



## ¿POR QUÉ **ES IMPORTANTE?**

La microparticipación que usted realiza **es la información base para que las marcas conozcan su posición en el mercado para mejorar sus estrategias.**

Con esta información ellos pueden saber cómo realizar promociones, material P.O.P u otras actividades **que le ayuden a aumentar la participación en el mercado.**

Es por esta razón que la información que usted recibe del cliente, es de vital importancia, y por tanto debe ser real.



Para hacer una correcta microparticipación, **por favor, siga estos pasos**

 **Lista de Clientes/Prospectos :: Registrar visitas ::**  
**Clientes/Prospectos por lista de Clientes/Prospectos**

Código lista de Clientes/Prospectos toberin

Mostrar  registros por página

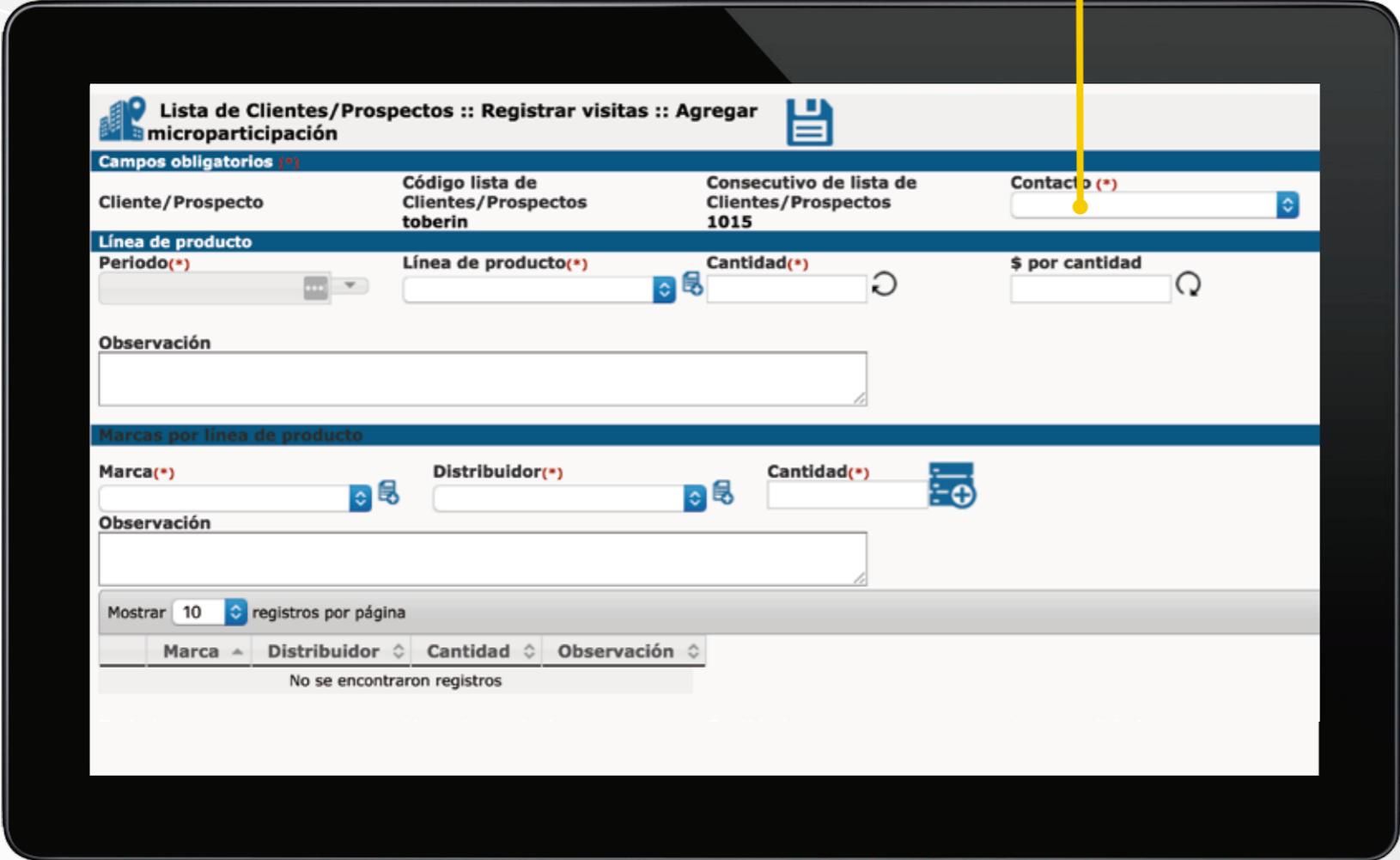
Consecutivo de lista de Clientes/Prospectos	Última visita	Nit	Nombre	Teléfono	Dirección
   1015	2016/04/20 08:27:28	633133901	ALMACEN TALLER JACK MOTOS	6386687 - 3177074209	CARRERA 11 # 4 65
   1017	2016/03/01 11:56:06	984952322	Tienda a 21	3242046	CARRERA 12 # 11 81
   1020	2016/03/03 12:02:34	99763006	ACCESORIOS Y LUJOS PEREIRA	3347536	CALLE 11 # 9 21
   1021	2016/03/03 12:08:54		ALMACEN Y TALLER TECNIMOTOS	3107594174	CALLE 7 # 14-63

## PASO 1

Ingrese al *Registro de Visitas* como normalmente lo hace.

- Ingrese por el menu principal 
- Seleccione la opción *Usuario*
- Seleccione *Registrar Visitas*
- Seleccione la ruta
- Seleccione la empresa, haciendo clic en el *icono de microparticipación* 

**Contacto** debe registrar los datos de la persona a la que va a aplicar la microparticipación.



Lista de Clientes/Prospectos :: Registrar visitas :: Agregar microparticipación

**Campos obligatorios (\*)**

Cliente/Prospecto	Código lista de Clientes/Prospectos toberin	Consecutivo de lista de Clientes/Prospectos 1015	Contacto (*)
<b>Línea de producto</b>			
Periodo(*)	Línea de producto(*)	Cantidad(*)	\$ por cantidad
Observación			
<b>Marcas por línea de producto</b>			
Marca(*)	Distribuidor(*)	Cantidad(*)	
Observación			

Mostrar 10 registros por página

Marca	Distribuidor	Cantidad	Observación
No se encontraron registros			

## PASO 2

### MICROPARTICIPACIÓN Campos Obligatorios

En el primer campo, *es muy importante registrar el nombre al cual usted va a realizar las preguntas de microparticipación*, ya que es a esta persona, y no a ninguna otra, a la que se llamará para verificar la información en el momento de hacer la auditoría.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN VIRTUAL  
¿QUÉ ES UNA **MICROPARTICIPACIÓN?**



**Período** debe seleccionar el lapso de tiempo por el cual se aplicará la microparticipación.

**Línea de Producto** debe seleccionar la gama de productos a los que aplica la microparticipación.

The screenshot shows a software interface for 'Lista de Clientes/Prospectos :: Registrar visitas :: Agregar microparticipación'. The interface includes several sections: 'Campos obligatorios' with fields for 'Cliente/Prospecto', 'Código lista de Clientes/Prospectos toberin', 'Consecutivo de lista de Clientes/Prospectos 1015', and 'Contacto (\*)'; 'Línea de producto' with fields for 'Período (\*)', 'Línea de producto (\*)', 'Cantidad (\*)', and '\$ por cantidad'; 'Observación'; 'Marcas por línea de producto' with fields for 'Marca (\*)', 'Distribuidor (\*)', and 'Cantidad (\*)'; and another 'Observación' field. At the bottom, there is a 'Mostrar 10 registros por página' option and a table with columns 'Marca', 'Distribuidor', 'Cantidad', and 'Observación'. The table currently displays 'No se encontraron registros'. Two yellow callout lines point from the text above to the 'Período (\*)' and 'Línea de producto (\*)' fields in the 'Línea de producto' section.

## PASO 3

### MICROPARTICIPACIÓN *Campos Línea de Producto*

Debe ingresar los datos de las líneas de producto, según lo que el supervisor haya determinado.

**Periodo** – El lapso de tiempo por el cuál se preguntará el número de ventas.

**Línea de producto** – La gama de productos a los que aplica la microparticipación.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN VIRTUAL  
¿QUÉ ES UNA **MICROPARTICIPACIÓN**?



**Cantidad** debe registrar el total de unidades que vende el negocio.

**Observaciones** debe ingresar las unidades si el cliente no esta seguro indicando que el cliente no recuerda bien el dato.

Lista de Clientes/Prospectos :: Registrar visitas :: Agregar microparticipación

**Campos obligatorios (\*)**

Cliente/Prospecto	Código lista de Clientes/Prospectos toberin	Consecutivo de lista de Clientes/Prospectos 1015	Contacto (*)
-------------------	---	--	--------------

**Línea de producto**

Periodo(*)	Línea de producto(*)	Cantidad(*)	\$ por cantidad
------------	----------------------	-------------	-----------------

Observación

**Marcas por línea de producto**

Marca(*)	Distribuidor(*)	Cantidad(*)
----------	-----------------	-------------

Observación

Mostrar 10 registros por página

Marca	Distribuidor	Cantidad	Observación
-------	--------------	----------	-------------

No se encontraron registros

**Cantidad** – El número total de unidades que vende el negocio. *Recuerde que el supervisor le indico si debe ingresar el número de unidades, el valor en pesos o en toneladas.*

**Observación** – Siempre es importante que diligencie este campo indicando las unidades en que preguntó y mencionar que es un aproximado, asimismo si el cliente le dice que no lo recuerda bien.

## EJEMPLO 1

Si el supervisor determina que debe preguntar cuántas unidades de hojas parabólicas se venden en 3 meses, usted debe preguntar:

***¿Cuántas hojas compra usted en su negocio durante los últimos 3 meses?***

Y así debería llenar los campos requeridos.



## EJEMPLO 2

Si el supervisor determina preguntar cuánto compra en pesos de cinta de eléctrica cada tres meses, usted debe preguntar:

***¿Cuánto compra en cintas eléctricas cada tres meses?***

Y así debería llenar los campos requeridos.

Es importante que solo se use el tipo de unidades informado por el supervisor. Ya que si uno pregunta por unidades, otro por peso y otro por el valor, el estudio queda mal hecho.



## PASO 4

### CAMPOS MARCAS POR LÍNEAS DE PRODUCTO

Este es el campo más importante para realizar una correcta microparticipación, ya que nos va permitir evidenciar cuánto compra un cliente de las diferentes marcas y si se lo compra a un solo distribuidor o a muchos.

Para llenar este campo, ***usted debe preguntar por el número de unidades de cada marca.***

### **Ejemplo:**

Si el negocio le dice que cada tres meses compra 200 unidades de hojas parabólicas, usted debe preguntar cuáles marcas compra, cuánto de cada una y a qué distribuidor le compra.



**P: ¿Qué marcas de hojas compra?**

R: Imal y Hércules

**P: ¿Cuántas hojas parabólicas de Imal compra?**

R: Compro 80

**P: ¿Se las compra al mismo distribuidor o a varios?**

R: Le compro 40 al distribuidor X y 40 al distribuidor Y.

**P: ¿Cuántas hojas de Hércules compra?**

R: Compro el restante, 120

**P: ¿Se las compra al mismo distribuidor?**

R: No, al distribuidor X que me trae Imal, le compro 70 hojas de Hércules, y al directo de ellos, le compro las otras 50.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN VIRTUAL  
¿QUÉ ES UNA **MICROPARTICIPACIÓN**?

**Agregar Marca** en caso de que no exista en el listado precargado

**Distribuidor** al que le compra los productos de la marca mencionada

**Salvar** información capturada al finalizar el ejercicio.

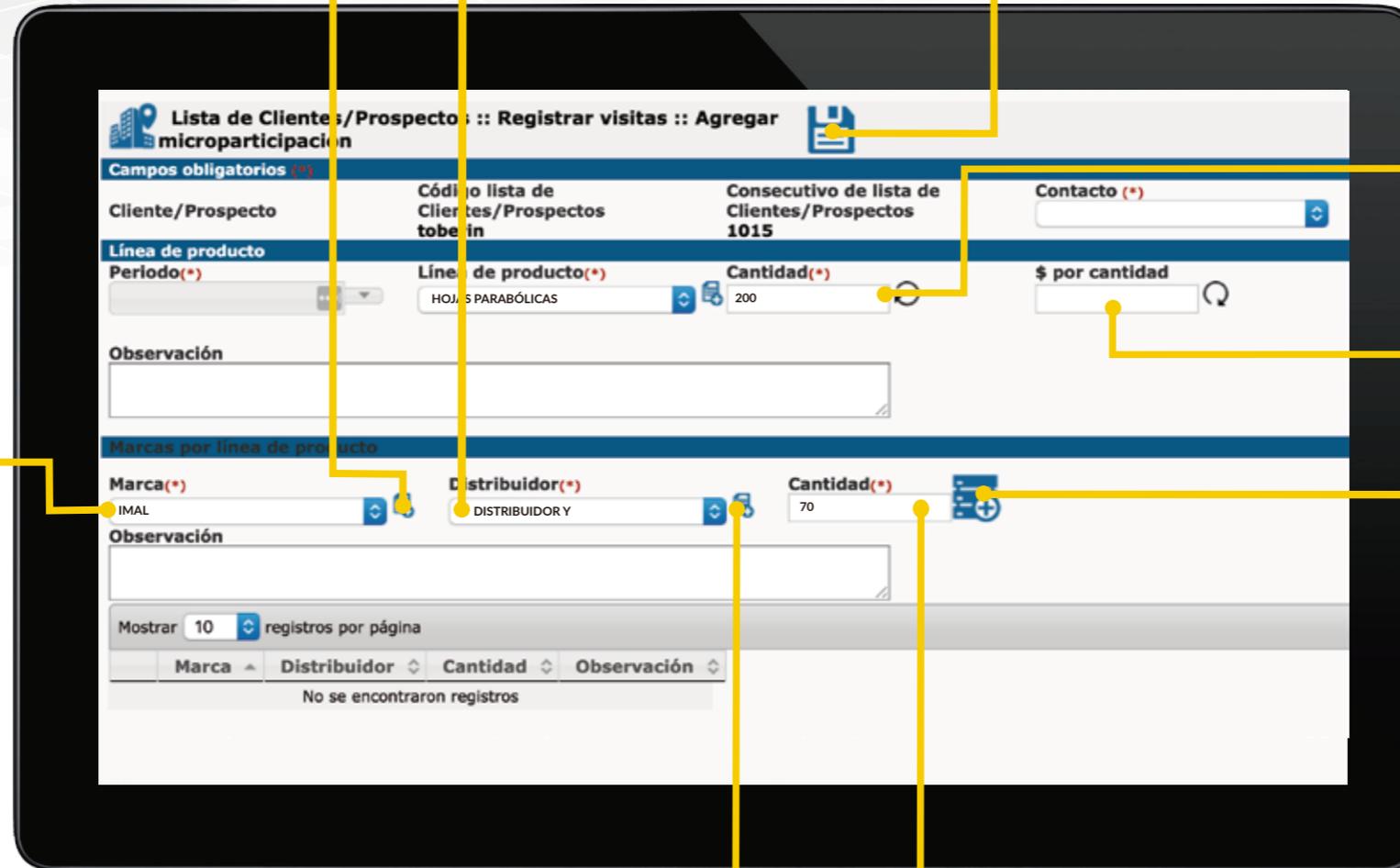
**Cantidad** - El número total de unidades que compra el negocio. Recuerde que el supervisor le indica a usted si debe ingresar el número de unidades o el peso de los productos (toneladas).

**\$ por cantidad** - Si el promotor le pidió preguntar por el valor en pesos de los productos comprados en cada negocio, debe ingresar esa cantidad en este campo.

**Asignar información al cliente**

*Es importante tener en cuenta que al momento de asignar la información **NO** esta guardando la información. Para grabar la información debe dar clic en el boton *

**Marca** que consume el cliente



The screenshot shows a web form titled 'Lista de Clientes/Prospectos :: Registrar visitas :: Agregar microparticipación'. It contains several sections: 'Campos obligatorios (\*)' with fields for 'Cliente/Prospecto', 'Código lista de Clientes/Prospectos tobe in', and 'Consecutivo de lista de Clientes/Prospectos 1015'; 'Línea de producto' with 'Período(\*)', 'Línea de producto(\*)' (value: HOJAS PARABÓLICAS), and 'Cantidad(\*)' (value: 200); 'Observación' text area; 'Marcas por línea de producto' with 'Marca(\*)' (value: IMAL), 'Distribuidor(\*)' (value: DISTRIBUIDOR Y), and 'Cantidad(\*)' (value: 70); and another 'Observación' text area. At the bottom, there is a 'Mostrar 10 registros por página' control and a table with columns 'Marca', 'Distribuidor', 'Cantidad', and 'Observación', which currently shows 'No se encontraron registros'. A save icon is visible in the top right of the form area.

**Agregar Distribuidor** en caso de que no exista en el listado precargado

**Cantidad** o unidades que compran del producto mencionado.



Con esta información, usted puede crear el registro de marca y distribuidor así, incluyendo en la observación que realiza la compra de la marca a dos distribuidores diferentes, ya sea porque no tienen todas las referencias, maneja crédito con los dos, o cualquier otra razón que la persona le explique.



Si la persona le contesta que compra \$350.000 pesos de cinta eléctrica cada tres meses, usted debe preguntar cuáles marcas compra, cuánto de cada una y a qué distribuidor le compra.

**P: ¿Cuáles marcas compra?**

R:  
Cobra  
Tesa  
3M

**P: ¿Cuánto de cada una?**

R:  
Cobra - \$100.000  
Tesa - \$180.000  
3M \$70.000

**P: ¿A qué distribuidor le compra cada marca?**

R:  
El de cobra me trae todo y la mitad de tesa.  
Al distribuidor Y me trae los otros 90000 de tesa.  
Y el de tesa me trae los 90000 de tesa y los 70000 de 3M,  
porque este distribuidor me deja crédito a 60 días.

Con esta información, **usted puede crear el registro de marca y distribuidor así, incluyendo en la observación que realiza la compra de la marca a dos distribuidores diferentes, ya sea porque no tienen todas las referencias, maneja crédito con los dos, o cualquier otra razón que la persona le explique.**

# PROGRAMA DE CAPACITACIÓN VIRTUAL

## ¿QUÉ ES UNA **MICROPARTICIPACIÓN**?



**Agregar Marca** en caso de que no exista en el listado precargado

**Distribuidor** al que le compra los productos de la marca mencionada

**Salvar** información capturada al finalizar el ejercicio.

**Cantidad** - El número total de unidades que compra el negocio. Recuerde que el supervisor le indica a usted si debe ingresar el número de unidades o el peso de los productos (toneladas).

**\$ por cantidad** - Si el promotor le pidió preguntar por el valor en pesos de los productos comprados en cada negocio, debe ingresar esa cantidad en este campo.

**Asignar información al cliente**

*Es importante tener en cuenta que al momento de asignar la información **NO** esta guardando la información. Para grabar la información debe dar clic en el boton *

**Marca** que consume el cliente

The screenshot shows a web application interface for 'Lista de Clientes/Prospectos :: Registrar visitas :: Agregar microparticipación'. It features several sections: 'Campos obligatorios (\*)' with fields for 'Cliente/Prospecto', 'Código lista de Clientes/Prospectos tobe in', 'Consecutivo de lista de Clientes/Prospectos 1015', and 'Contacto (\*)'; 'Línea de producto' with 'Período (\*)', 'Línea de producto (\*)' (containing 'CINTAS ELÉCTRICAS'), 'Cantidad (\*)' (containing '350000'), and '\$ por cantidad'; 'Observación' text area; 'Marcas por línea de producto' with 'Marca (\*)' (containing '3M'), 'Distribuidor (\*)' (containing 'DISTRIBUIDOR Y'), and 'Cantidad (\*)' (containing '80000'); another 'Observación' text area; and a table at the bottom with columns 'Marca', 'Distribuidor', 'Cantidad', and 'Observación', showing 'No se encontraron registros'.

**Agregar Distribuidor** en caso de que no exista en el listado precargado

**Cantidad** o unidades que compran del producto mencionado.



Con esta información, usted puede crear el registro de marca y distribuidor así, incluyendo en la observación que realiza la compra de la marca a dos distribuidores diferentes, ya sea porque no tienen todas las referencias, maneja crédito con los dos, o cualquier otra razón que la persona le explique.

## PASO 5

### MICROPARTICIPACIÓN *Validación de Datos*

#### Validación de datos

Sumatoria de las cantidades de las marcas por línea de producto es mayor a la cantidad de la línea de producto

Aceptar

¿Qué sucede si en un primer momento el cliente le dice que compra un número de unidades o pesos y al sumar todas las compras de los distribuidores las cantidades no son iguales?

Por ejemplo, si la persona le dijo que compra 200 hojas parabólicas, pero usted registró

Marca	Distribuidor	Cantidad
Hércules	X	40
Hércules	Y	80
Imal	Y	40
Imal	Z	50
<b>TOTAL</b>		<b>210</b>

Le aparecerá el mensaje de error y deberá validar la información de nuevo. Antes de ingresar los números, puede verificar cómo va la sumatoria para así no equivocarse.

*Si ya está seguro que la información está correcta, debe darle clic al botón guardar y la microparticipación quedará realizada.*

# ¡ATENCIÓN!

Muchas veces, los clientes no están seguros de la información que le entregan.

**Por eso es importante hacer una pregunta de verificación, para lo cuál usted tiene la posibilidad de convertir automáticamente las unidades en valor en pesos y el valor en pesos en unidades.**

Para hacerlo solo debe dar clic al icono de la flecha del campo que está en blanco.





Si el cliente le dice que compra **10 hojas parabólicas**, usted llena el campo de cantidad con el **número 10** y le da clic al icono de la flecha circular del campo “**\$ por cantidad**”.

De esta manera, conocerá el valor aproximado en pesos, con el fin de hacer una contra pregunta como la siguiente: **“Bien, usted me dice 10 hojas parabólicas, algo así como dos millones ochocientos, ¿Cierto?”**

Si el cliente le dice que sí, que ese es el valor aproximado, las unidades están bien. Si por el contrario, le dice que es menos o más, debe ajustar la cifra para que la medición tenga un margen de error muy pequeño.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN VIRTUAL  
¿QUÉ ES UNA **MICROPARTICIPACIÓN**?



**Cantidad** - El número total de unidades que compra el negocio. Recuerde que el supervisor le indica a usted si debe ingresar el número de unidades o el peso de los productos (toneladas).

**\$ por cantidad** - Si el promotor le pidió preguntar por el valor en pesos de los productos comprados en cada negocio, debe ingresar esa cantidad en este campo.

Lista de Clientes/Prospectos :: Registrar visitas :: Agregar microparticipación

**Campos obligatorios (\*)**

Cliente/Prospecto	Código lista de Clientes/Prospectos toberin	Consecutivo de lista de Clientes/Prospectos 1015	Contacto (*)
<b>Línea de producto</b>			
Período (*)	Línea de producto (*) HOJAS PARABÓLICAS	Cantidad (*) 10	\$ por cantidad 2800000
Observación			
<b>Marcas por línea de producto</b>			
Marca (*) IMAL	Distribuidor (*) DISTRIBUIDOR Y	Cantidad (*)	
Observación			

Mostrar 10 registros por página

Marca Distribuidor Cantidad Observación

No se encontraron registros





Si usted preguntó por cinta 233+ de media, y la persona le contestó que **compra alrededor de 42.000 pesos en cinta**, usted debe ingresar ese valor en el campo “\$ por cantidad” e **inmediatamente darle clic al icono de la flecha circular del campo “cantidad”**.

Al hacerlo, el sistema determinará cuál es el valor aproximado. Con esta información usted puede preguntar: **De acuerdo, ¿es decir que usted compra 10 unidades?**

Si el cliente le dice que sí, que esas son las unidades aproximadas, la información que le entregó corresponde a la realidad . Si por el contrario, le dice que es menos o más, debe ajustar la cifra para que la medición tenga un margen de error muy pequeño.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN VIRTUAL  
¿QUÉ ES UNA **MICROPARTICIPACIÓN**?

**Cantidad** - El número total de unidades que compra el negocio. Recuerde que el supervisor le indica a usted si debe ingresar el número de unidades o el peso de los productos (toneladas).

**\$ por cantidad** - Si el promotor le pidió preguntar por el valor en pesos de los productos comprados en cada negocio, debe ingresar esa cantidad en este campo.

Lista de Clientes/Prospectos :: Registrar visitas :: Agregar microparticipación

Campos obligatorios (*)			
Cliente/Prospecto	Código lista de Clientes/Prospectos toberin	Consecutivo de lista de Clientes/Prospectos 1015	Contacto (*)
Línea de producto			
Período(*)	Línea de producto(*)	Cantidad(*)	\$ por cantidad
	CINTAS ELÉCTRICAS	10	42000
Observación			
Marcas por línea de producto			
Marca(*)	Distribuidor(*)	Cantidad(*)	
3M	DISTRIBUIDOR Y		
Observación			

Mostrar 10 registros por página

Marca	Distribuidor	Cantidad	Observación
No se encontraron registros			





**¿TODO ESTÁ CLARO?**  
VAMOS A PREGUNTAR UN POCO

**¿TODO ESTÁ CLARO?**  
VAMOS A PREGUNTAR UN POCO



**¿Qué pasa si usted como promotor pregunta por el valor en pesos que compra el almacén y su compañero está preguntando por el número de unidades compradas?**

**¿TODO ESTÁ CLARO?**  
VAMOS A PREGUNTAR UN POCO



**Fácil, el estudio queda mal hecho.** El cómo se preguntan las unidades deben ser iguales para todos.

Si el supervisor determina que usted debe preguntar por el valor en pesos, así la respuesta de la persona sea en unidades, usted debe ingresar eso mismo pero en pesos colombianos.

***Por ejemplo: Si le mandaron a preguntar cuánto compra en pesos de hojas parabólicas o cinta eléctrica por tres meses, y el que lo atendió le responde que compra 100 unidades, usted debe hacer la tarea de convertir esas 100 unidades en el valor en pesos.***

**¿TODO ESTÁ CLARO?**  
VAMOS A PREGUNTAR UN POCO



**¿Puedo poner que un mismo distribuidor le vende dos o más marcas?**

***Sí, existen distribuidores multimarca que venden diferentes marcas de la misma línea.***

Por ejemplo: El mismo distribuidor de pastillas Incolbest puede vender HI-Q.  
El mismo distribuidor de cintas 3M vende Tesa.

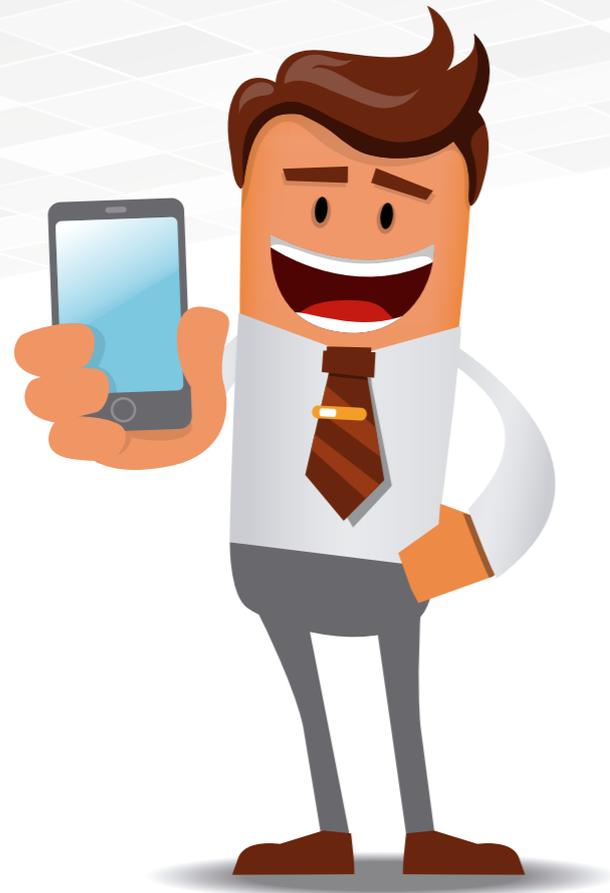
Es necesario que lo registre, porque así podremos demostrar que los distribuidores apuestan a otras marcas.

**¿TODO ESTÁ CLARO?**  
VAMOS A PREGUNTAR UN POCO



**¿Puedo borrar algún registro de marca y distribuidor?**

***Sí, por supuesto. Si no ingresó bien la cantidad, puede eliminar el registro en la X roja, tal y cómo lo hace al borrar una actividad.***



## PROGRAMA DE CAPACITACIÓN VIRTUAL

Si tienes alguna duda acerca de nuestro programa de capacitación contáctanos

[www.odorus.co](http://www.odorus.co) - [soporte@odorus.co](mailto:soporte@odorus.co)

PBX: (+57)(1) 7954731

Bogotá - Colombia