

Resumen Final - Informe de Ventas Semanal de David Ortega

Período: 01 de Septiembre al 07 de Septiembre de 2025

Fecha de generación: 08/09/2025 12:01:02

Resumen Ejecutivo

\$12.509,16 Total Ventas USD	10 Total Pedidos	7 Total Clientes	27/35 Contactos Realizados
--	----------------------------	----------------------------	--------------------------------------

Ventas por Cliente - Detalle Completo

CUIT	Nombre Cliente	Pedidos	Productos	Venta Neta	Venta IVA	Venta Total
30711874190	ACC HERRAJES	1	1	\$303,18	\$63,86	\$366,85
20112863398	ACCESORIOS DISMAR	1	1	\$172,00	\$36,00	\$208,12
30708242760	DIEGOLUMASA	2	4	\$3.744,41	\$782,47	\$4.530,72
30712106715	ESTEBAN	1	1	\$2.267,30	\$475,60	\$2.743,44
20345241419	LOW COST	2	2	\$1.229,45	\$258,17	\$1.487,62
30713127503	MAURO	1	2	\$3.793,60	\$797,20	\$4.590,28
20173322926	SPINAZZOLA HUMBERTO DANIEL	2	3	\$999,22	\$53,84	\$1.053,06
TOTAL	7 clientes	10	14	\$12.509,16	\$2.467,14	\$14.980,09

Ventas por Tipo de Producto - Detalle Completo

Tipo de Producto	Neto	IVA	Total	%
Herrajes	\$3.345,26	\$412,08	\$3.757,34	61,84 %
Rodamientos	\$1.846,24	\$317,09	\$2.163,33	35,61 %
Telas Mosquiteras	\$68,22	\$8,88	\$77,10	1,27 %
Felpas	\$62,68	\$15,33	\$78,01	1,28 %
TOTAL	\$5.322,40	\$753,38	\$6.075,78	

Cientes Activos

SI ESTEBAN (TIENDA M22)

Le llevo un pedido de bisagras de fricción la semana pasada y le gustaron, logre que me compre mas y que se stockee, si hubiera mas de 700 compraría mas, nos quedamos cortos con las cantidades.

SI DIEGOLUMASA (ABERMAX)

Incorporo otro producto, siempre me compro felpa y ahora nos esta teniendo en cuenta para otros items, esta semana compra felpa.

SI MAURO (DELNEA)

Le compran a Rueda Mas y a Bronzen, por eso me dijo que unicamente me compra bipuntos, ya logré que otros clientes me pasen listas de precios de esa competencia para ver en que estamos mejor y hacerle una contrapropuesta.

SI SPINAZZOLA HUMBERTO DANIEL (HUMBERTO)

Compró ruedas, unicamente el modelo que le estaba faltando, el trabaja unicamente en efectivo en c1, estuve haciendo un repaso de todo el catalogo con el y me dijo que usa cierres laterales para atornillar y no para encipliar como nosotros vendemos, ademas me dijo que los oscilobatientes los trabaja de otra marca que a sus clientes ya los tiene acostumbrados, tambien me dijo que esta vendiendo poco.

SI LOW COST (LOW COST JOEL)

Compro ruedas, esta diversificando mucho las compras, compra a MGD, a Bronzen y Duo Dico. Por lo que unicamente nos compra en lo que estamos en buen precio, si le damos cuenta corriente de 30 dias, puede comprar mas, me dice que MGD y Duo Dico se la dan.

SI ACC HERRAJES (CLAUDIO)

Cliente nuevo!! Es una fabrica nacional de Herrajes logre que nos tengan en cuenta para los productos que son caros de fabricar nacionalmente, ya hizo primera compra para ver la calidad de las tijeras de fricción, el trabaja productos que nosotros vendemos no sería mala idea que analicemos comprarle cuando tenemos baches de stock de algun producto.

SI ACCESORIOS DISMAR (MIGUEL)

Cliente nuevo, por ahora esta comprando chauchas, tiene conflicto con los minimos pero supuestamente es una distribuidora por lo que estoy intentando de que arranque a comprarnos para ver mas en la marcha cuanto nos puede comprar realmente.

SI FABIO (FABIO PROTEX)

Estamos organizando entrega y facturación de sus ultimas compras.

SI LUCAS (ANASMILE)

Esta stockeado tuvo que invertir en aluminio y se quedo sin plata pero estamos conjunto con el preparando una compra para esta semana.

SI OLIVETTO SILVANA VANESSA (AS ACCESORIOS)

Le esta costando la venta pero nos tiene en consideración, hoy termino de pagar todos los pedidos que tenía pendientes.

NO DAMIAN (ALUNORT)

Las ultimas comunicaciones con el fueron en visto, unicamente nos compra cuando tenemos algo en muy buen precio, el importa.

SI MIGUEL ANGEL OLMOS (CRESPO)

Pase promos y actualizamos juntos su base de datos.

SI **ACCESORIOS 3A (CLAUDIO 3A)**

Le pedi el contacto de otra fabrica de herrajes que yo se que el les compra, creo que puede ser un potencial cliente.

SI **GARISTO JOSE NICOLAS (PINO)**

Le mande promo de rodamientos en c3, pero me dijo que agosto fue un mes malo y que esta sin liquides.

SI **LUCAS GONZALES (VM ALUMINIO)**

Dieron de baja un pedido por especular con la tasa de cambio, no les gusto que este mas cara que el BNA pero cuando estuvo barata no tenian problema. Van a retomar la compra en breve.

SI **ABERTURAS NORTE (AGUSTIN)**

Todavía tiene stock de la ultima compra.

SI **EL BUEN PERFIL EBP (MARTIN)**

Estamos organizando un pedido de ruedas en c3 ademas de la entrega de lo que ya compro.

SI **DAMAC ACCESORIOS (JAVIER DAMAC)**

Les hable el 29 del mes pasado para ver si cerraban alguna compra en el caso de que tengan diferencias de iva que resolver pero no. Perdimos una cotización de Oscilobatientes por que estaban caros para lo que se consigue importado, Duo dico vende unos que estan en mucho mejor precio.

NO **FERRETERIA MARANI (MARANI)**

Les hable el 27/8 para consultarle como trabajan con sus clientes actualmente con la financiación para ver si tienen en consideración el plazo que tienen disponible, estan vendiendo poco.

SI **LOPEZ PABLO JAVIER (ALUMAT)**

Estan por cerrar un pedido, necesitan aldamas, estuvimos en contacto pero no encontró el tiempo para sentarse a ver todo lo que le hace falta.

NO **HERNAN DE ALUMINIOS HD (ALUMINIOS HD)**

Le hable el 6 del mes pasado, por la promo de picaportes, no le actualice las novedades de las bisagras de fricción por que entraron pocas y quise reservarlas para los clientes que se merecen lo mejor de nosotros, pero ahora le voy a mandar la lista con la bisagra de fricción que quedo en stock para que lo tengan en cuenta.

SI **HERRAJES BELGRANO (NICOLAS)**

Le recordé promo de rodamientos en c3.

SI **ALEJANDRO GALLO (ALE)**

Me contacte para ver si le había llegado bien el ultimo pedido.

NO **DS ACCESORIOS (DANIEL DS)**

Ultimo contacto 18/8/25 le pase promos de picaporte economico, le paso ahora cuando tengamos to disponible las bisagras de fricción.

SI **CLAUDIO (CLAFER)**

Cliente nuevo, compro lo que teníamos mas barato en relación a la competencia, le compra principalmente a bronzen.

Cientes Inactivos

SI GLOBAL SRL (MARTIN)

Detalle del Contacto: Me contacte el 29/8 esta vendiendo muy poco, el trabaja solo Herrero y es una linea que cada vez se vende menos, ya hable con el varias veces para que se anime a probar la linea de mediana prestación pero quedamos en que para que eso tenga una funcion tiene que juntar un capital para que pueda proveer a sus clientes con varios accesorios de la linea, ademas el tiene que animarse a probar una linea nueva que tambien es trabajar con otro tipo de cliente.

NO MULTIMARCAS FRAGUEIRO (MULTIMARCAS FRAGUEIRO SOLEDA)

Planes de Venta: Este era cliente de Gabi, segun su historial de pedidos hace 1 pedido cada 3/6 meses, voy a investigar mas cual es su negocio para ver como podemos hacer que compramos mas sea algo benefico para el.

SI LUCAS PELAEZ (TODO ALUMINIO)

Detalle del Contacto: Estoy en contacto continuamente, este cliente fue el de la carta documento, cerro todo prolijo la situación y nos agradecio por la respuesta a ese conflicto, quiere seguir comprando pero invirtio en aluminio hace poco y ademas tiene problemas psicologicos que lo estan llevando a trabajar poco.

SI OZAN PATRICIO EZEQUIEL (HERRAJESPEI)

Detalle del Contacto: Venden por mercadolibre, necesitan picaportes premium que no tenemos en stock.

NO DISTRIBUIDORA ROLON (DISTRIBUIDORA ROLON)

Planes de Venta: Compra a traves de otro cliente aveces por que le cuesta llegar a los minimos, este era cliente de gabi desconozco el tipo de negocio que maneja realmente, me pasa buena info, lo mantengo por que me sirve para analizar el mercado, cada tanto compra poco, pero aporta en información.

NO CHAIA FRANSISCO OSVALDO (ALUMER)

Planes de Venta: Compra poco y solo cuando tenemos buen precio, me contacte el 18/8 la ultima vez, me dijo que no estamos bien en los precios y que no esta vendiendo mucho como para stockearse actualmente.

SI GERS ALUMINIO (ADRIAN GERS ALUMINIO)

Detalle del Contacto: Lo intento de llamar pero no atiende ni responde whatsapp, este fue cliente de gabi, unicamente me respondió con un audio de que si tiene interes en seguir comprandonos pero despues no me respondió mas el celular, voy a seguir probando con distintos llamadores de atencion.

SI BILONI ACCESORIOS (DAMIAN)

Detalle del Contacto: Nos paso la lista de duo dico, si mejoramos lo que el compra (Calzavara/QBo y Duo dico) nos compra.

NO ALEJANDRO (ALUSOL)

Planes de Venta: 11/8 ultimo contacto esta comprando con otros importadores y fabricas nacionales, me nombro a MGD, a Don accesorios (fabrica a la cual quiero tener como cliente) tiene miedo de invertir fuerte por las ultimas inversiones que hizo en donde comprar herrajes era perder plata.

SI MINERA MARIMARI SA (DANIEL)

Detalle del Contacto: Cliente de Gabi, no me responde el telefono pero sigo intentado por whatsapp, le voy a pasar un item que se que estamos en muy buen precio para ver si lo mira.